Panteia
Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Financieringsmonitor 2014-2

Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven

Dit onderzoek is gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken.

Tommy Span
Ro Braaksma
Lia Smit
Wim Verhoeven

Zoetermeer, november 2014

Inhoudsopgave

1 Inleiding

De financierbaarheid van het Nederlandse bedrijfsleven is voor het Ministerie van Economische Zaken een belangrijk punt van aandacht. Voldoende bedrijfsfinanciering is een noodzakelijke voorwaarde voor het continueren en groeien van bedrijven in Nederland. Zeker in de post-economische recessieperiode is groei prioriteit nr. 1. De komende jaren zullen de effecten van Europese regelgeving voor de kredietverstrekking van banken meer zichtbaar worden, die gevolgen kunnen hebben voor de beschikbaarheid van bedrijfsfinanciering. De Commissie Hoek heeft, kijkend naar de huidige en toekomstige beschikbaarheid van kapitaalstromen voor het MKB, medio 2013 een aantal aanbevelingen geformuleerd om bedrijfsfinanciering voor met name kleinere bedrijven te verbeteren[1]. Recent heeft ook McKinsey[2] hier nog een aantal aanbevelingen aan toegevoegd. De uitwerking van de aanbevelingen uit het laatste rapport heeft geresulteerd in een Kamerbrief[3], waarin de Minister van Economische Zaken het instrumentarium van de overheid uitbreid en aanpast aan de huidige situatie in de financieringsmarkt.

Om de ontwikkeling van de financiering van bedrijven te volgen, heeft het Ministerie van Economische Zaken aan Panteia opdracht verleend voor een halfjaarlijkse financieringsmonitor. Met de gegevens die dat oplevert, kan inzicht worden verkregen in de behoefte van ondernemers aan financiering en in de wijze waarop in die behoefte wordt voorzien. Dit stelt het Ministerie van Economische Zaken in staat goed in te spelen op actuele behoeften en ontwikkelingen.

Deze rapportage behandelt de uitkomsten van de tweede meting van 2014, uitgevoerd in september van dat jaar. Resultaten worden, wanneer mogelijk, naar zeven sectoren en naar drie grootteklassen op basis van werkgelegenheid gepresenteerd. Weging van de resultaten vindt plaats op basis van werkgelegenheid. In de bijlagen is een onderzoeksverantwoording opgenomen en wordt een deel van de tabellen uit de hoofdtekst opnieuw gepresenteerd met een grootteklasseindeling naar omzetklassen.

Leeswijzer
In de Financieringsmonitor worden achtereenvolgens behandeld:

- het zoeken naar financiering en in het bijzonder vreemd vermogen, de bron en het doel, bekendheid met en eventueel gebruik van overheidsregelingen (hoofdstuk 2);
- een aantal dezelfde punten voor eigen vermogen, inclusief de ontwikkeling van het eigen vermogen (hoofdstuk 3);
- afhandeling van aanvragen en voorwaarden voor leningen (hoofdstuk 4);
- de voor het komende jaar verwachte financieringsbehoefte en slaagkans (hoofdstuk 5);
- de solvabiliteit in samenhang met kenmerken van bedrijven zoals de slaagkans van hun financieringsaanvraag (hoofdstuk 6);
- kwantificering van de financieringsbehoefte van het bedrijfsleven (hoofdstuk 7);
- een aparte analyse van snelle groeiers (hoofdstuk 8);
- samenvatting van de meest voorname uitkomsten en verschillen met de eerste meting van dit jaar (hoofdstuk 9);

[1] Commissie Hoek, *Verkenning mkb-financiering*, Den Haag (Catshuisoverleg), juli 2013.
[2] Het kleinbedrijf-grote motor van Nederland, september 2014
[3] Kamerbrief over mkb-financiering en het Aanvullend Actieplan mkb-financiering, september 2014

- in de bijlagen zijn achtereenvolgens opgenomen de vragenlijst (Bijlage 1), de onderzoeksverantwoording (Bijlage 2) en de belangrijkste tabellen naar grootteklasse op basis van omzet (Bijlage 3).

2 Kredietfinanciering gezocht

Dit hoofdstuk beschrijft de zoektocht van het bedrijfsleven naar externe financiering aan de hand van diverse stappen in dit proces: benutting van het reeds beschikbare krediet, vorm en doel van gezochte financiering. Dit hoofdstuk beschrijft het zoeken naar externe financiering in algemene zin en gaat dieper in op het aantrekken van *vreemd* vermogen. Hoofdstuk 3 is geheel gewijd aan het aantrekken van *eigen* vermogen.

2.1 Benutten beschikbare kredietruimte

Voordat bedrijven overgaan tot het aantrekken van nieuwe externe financiering zullen zij eerst hun bestaande bronnen aanboren. Deze kunnen bestaan uit interne financiering in de vorm van ingehouden winsten, maar ook uit kredietruimte op hun rekening courant. De groep bedrijven die een groter beroep heeft gedaan op de bestaande kredietruimte is kleiner geworden ten opzichte van de vorige meting, dit blijkt uit tabel 1. Deze afname doet zich vooral voor in het middenbedrijf.

tabel 1 méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen jaar

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.402*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
méér benut	20%	20%	18%	19%	22%
niet méér benut	70%	73%	70%	71%	66%
heeft geen krediet	10%	7%	12%	10%	12%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2014.

Het klein- en middenbedrijf heeft bovendien minder vaak géén krediet dan in de vorige meting. Daar gaven zij al aan vaker op zoek te zijn geweest naar financiering en dit lijkt zich nu vertaald te hebben naar een groter aandeel met krediet.

2.2 Zoeken van externe financiering

Bedrijven die hun bestaande kredietruimte hebben uitgeput, onvoldoende interne middelen hebben en toch willen investeren of uitbreiden gaan op zoek naar externe bronnen van financiering. Uit tabel 2 blijkt dat 19% van het Nederlandse bedrijfsleven het afgelopen jaar op zoek is gegaan naar externe financiering buiten de bestaande kredietruimte. Dit aandeel neemt voor de tweede keer op rij af. Gecombineerd met de kleinere groep bedrijven die hun bestaande kredietruimte méér heeft benut, wijst dit er op dat de kredietbehoefte van bedrijven in 2014 is afgenomen.

Bedrijven vaker op zoek naar mix van financieringsvormen

Bedrijven die externe financiering zoeken, zijn vooral op zoek naar vreemd vermogen: 65% van hen hoopt deze vorm aan te kunnen trekken. Dit aandeel is het grootst in het grootbedrijf. Voor deze groep bedrijven is het in de regel gemakkelijker om vreemd vermogen aan te trekken: bij hen is door hun omvang in mindere mate sprake van een informatieasymmetrie tussen verstrekker en bedrijf en zij zullen doorgaans meer gediversifieerd zijn en meer onderpand hebben. Dit zijn stuk voor stuk zaken die het risico voor de bank verkleinen. De acceptatiecriteria voor deze groep bedrijven zijn sinds begin 2014 dan ook consequent versoepeld door banken (zie paragraaf 4.5).

Naar verhouding een beperkte groep (8%) probeert enkel eigen vermogen aan te trekken. Eigen vermogen kan de vorm aannemen van een aandelenemissie, het aantrekken van privékapitaal van informele investeerders of vennoten of van achtergestelde leningen. Deze financieringsvorm wordt het meest gezocht door het kleinbedrijf.

tabel 2 financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte én de aard daarvan

		grootteklassen		*aantal bedrijven: 1.402 / 310*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
ja, financiering gezocht	23%	21%	17%	19%	21%
w.v. eigen vermogen	17%	4%	5%	8%	9%
w.v. vreemd vermogen	49%	58%	78%	65%	67%
w.v. beide	34%	37%	17%	26%	24%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2014.

Het aandeel bedrijven dat puur op zoek is naar één van de twee financieringsvormen is afgenomen ten opzichte van de voorgaande meting. Dit is een trend die zich sinds de tweede meting van 2013 voordoet. Bedrijven zijn dus vaker op zoek naar een mix van financieringsvormen: vreemd én eigen vermogen. Deze ontwikkeling concentreert zich in bedrijven in het klein- en middenbedrijf. Er heeft zich een groei van 22% naar 34% voorgedaan in het kleinbedrijf en van 26% naar 37% in het middenbedrijf, ten opzichte van de meting eerder dit jaar.

Financiering vooral voor werkkapitaal, maar steeds vaker voor investeringen

Werkkapitaal is en blijft de meest voorname motivatie voor bedrijven om externe financiering aan te trekken. Dit blijkt uit tabel 3 waarin de verschillende doelen van de gezochte financiering uiteen worden gezet.

tabel 3 doel van de gezochte financiering

		grootteklassen		*aantal bedrijven: 310*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
start bedrijf	2%	0%	0%	1%	1%
overname	1%	4%	1%	2%	7%
herfinanciering	11%	8%	4%	7%	9%
herstructurering balans	4%	1%	1%	2%	4%
werkkapitaal	36%	36%	44%	40%	41%
innovatie	2%	5%	0%	2%	2%
internationalisering	1%	0%	0%	0%	1%
huisvesting	19%	17%	26%	22%	13%
bedrijfsmiddelen	15%	18%	6%	11%	14%
overige investeringen	16%	24%	19%	20%	18%
anders	7%	8%	8%	8%	5%

Bron: Panteia, 2014.

Twee op de vijf bedrijven zoekt externe financiering om hun voorraad werkkapitaal aan te vullen. Het belang van dit doel neemt in recente metingen echter consequent af en is afgenomen van 47% in de eerste meting in 2013. Financiering wordt steeds vaker aangetrokken voor investeringen in algemene zin en (met name véél vaker) voor investeringen in huisvesting. Dit zijn na werkkapitaal bovendien ook de volgende twee meest voorname doelen. Dit past in de trend van aantrekkende bedrijfsinvesteringen die in 2014 voor het eerst sinds 2011 weer groei vertonen[4]. Het grootbedrijf is vooral meer op zoek naar financiering voor investeringen in huisvesting, het mkb vooral voor algemene investeringen.

Andere redenen die onder meer genoemd worden zijn verliesfinanciering en het opvangen van een gat dat ontstaat door debiteuren die hun rekeningen niet tijdig voldoen.

Ketenfinanciering bij 9% van het grootbedrijf
Uitsluitend aan grote bedrijven is gevraagd of zij een ketenfinancieringsprogramma hebben waarbij zij leveranciers in hun waardeketen van garanties voorzien. 9% geeft aan een dergelijk programma te hebben.

2.3 Waarom géén financiering gezocht?

Ongeveer één op de vijf bedrijven zocht financiering buiten de bestaande kredietruimte. Bedrijven die geen financiering zochten hebben dit over het algemeen simpelweg niet nodig. Uit tabel 4 blijkt dit voor 80% van die groep het geval te zijn, een toename ten opzichte van de twee eerdere metingen. Voor 13% voldoet de bestaande kredietruimte.

tabel 4 waarom geen financiering gezocht? (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 1.087*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
niet nodig	89%	76%	79%	80%	72%	75%
te duur	1%	0%	0%	0%	1%	0%
verwacht het niet aan te kunnen trekken	5%	3%	0%	2%	4%	2%
bestaande kredietruimte voldoet	10%	19%	12%	13%	16%	14%
moederbedrijf beslist	2%	11%	20%	14%	15%	14%
anders	2%	3%	2%	2%	4%	3%

Bron: Panteia, 2014.

Dit betekent de ommekeer van een eerder waarneembare (bescheiden) trend waarbij bedrijven vaker naar externe factoren wezen om geen financiering te zoeken: het zou te duur zijn en bedrijven dachten op voorhand al dat zij niet zouden slagen. Voor de meeste bedrijven die financiering buiten hun bestaande kredietruimte zoeken, is het echter een beslissing die door het moederbedrijf genomen dient te worden.

2.4 Bron van gezocht vreemd vermogen

Bij het aantrekken van vreemd vermogen is de bank vaak de aangewezen partij. Dit wordt bevestigd door tabel 5. Het aandeel van de eigen bank neemt echter af.

[4] Zie *Centraal Planbureau - Macro Economische Verkenning 2015: Broos herstel, koopkracht stijgt*, tabel 1.1.

Ondernemingen zoeken hun financiering steeds breder
Bedrijven zijn steeds minder honkvast in hun zoektocht naar externe financiering: het belang van de huisbank als bron van vreemd vermogen schommelt maar is aan een neerwaartse trend onderhevig. In de eerste meting van 2012 was dit aandeel nog 75% en in de meest recente meting is dit gedaald tot 62% (zij het met een opleving begin dit jaar). Deze daling doet zich onder alle grootteklassen voor. Het belang van banken anders dan de huisbank is juist toegenomen: bijna één op de drie ondernemingen trok het vreemd vermogen bij een andere bank aan. In het kleinbedrijf is hier echter totaal geen sprake van. Mogelijk is de relatie met de eigen bank voor deze groep belangrijker.

tabel 5 bron van vreemd vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 173*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
huisbank	61%	56%	64%	62%	74%	64%
andere dan huisbank	0%	17%	43%	29%	14%	27%
familie en vrienden	16%	2%	1%	4%	3%	3%
leveranciers	8%	3%	1%	3%	3%	6%
anders	18%	26%	10%	15%	19%	12%

Bron: Panteia, 2014.

Het belang van andere bron is ruwweg gelijk gebleven. Familie en vrienden worden over het algemeen iets vaker als bron gebruikt, maar zijn in het kleinbedrijf fors gegroeid als belangrijke kredietbron: van 7% eerder dit jaar tot 16% nu. Het gebruik van leverancierskrediet over het gehele bedrijfsleven blijft ongewijzigd. Andere voorname bronnen van vreemd vermogen zijn leasemaatschappijen en collega bedrijven.

2.5 Verkrijgen vreemd vermogen en reden afwijzing

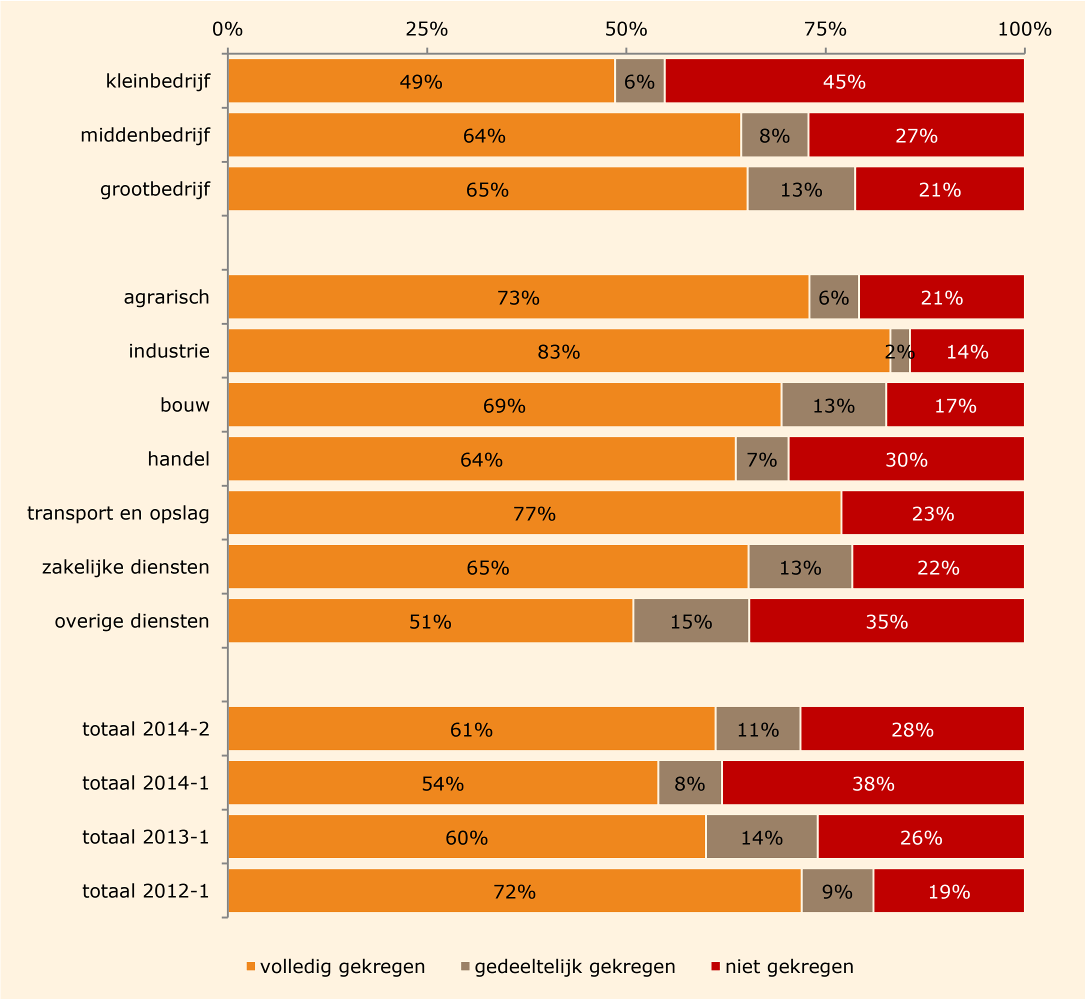
Financiering zoeken staat niet gelijk aan financiering vinden: 19% van het gehele bedrijfsleven zocht in het afgelopen half jaar financiering buiten de bestaande kredietruimte en daarvan kreeg 72% dit ook daadwerkelijk in meer of mindere mate. Dit blijkt uit figuur 1.

Financieringsaanvragen vaker gehonoreerd
Dit duidt op een daling van het afwijzingspercentage. Was dat eerder dit jaar nog 38% van alle aanvragen, in de huidige meting is dit 28%. Aanvragen worden nu dus vaker deels, maar vooral ook vaker volledig gehonoreerd. Voor het kleinbedrijf blijkt het echter nog steeds erg moeilijk om vreemd vermogen aan te trekken. Met 49% wordt nog niet de helft van alle aanvragen onder deze groep bedrijven volledig gehonoreerd en een bijna even groot deel wordt volledig afgewezen. Dit is een groot verschil met het midden- en grootbedrijf waar respectievelijk 64% en 65% van de aangevraagde financiering volledig wordt toegekend.

Aantrekken vreemd vermogen blijvend moeilijk voor kleinbedrijf
Kleine bedrijven zijn voor kredietverstrekkers minder interessant omdat zij doorgaans grotere risico's met zich mee brengen en omdat de leningen relatief klein zijn, waardoor de screeningskosten voor banken relatief zwaar drukken op dergelijke kleine leningen. Toch is er sprake van een kleine verbetering, ook onder het kleinbedrijf. Het

aandeel volledig gehonoreerde aanvragen is toegenomen van 44% eerder dit jaar tot 49% nu.

figuur 1 aantrekken van de gezochte financiering naar grootteklasse en sector (n=272)



Bron: Panteia, 2014.

Ook tussen de diverse sectoren zijn substantiële verschillen waarneembaar. Bedrijven in de overige diensten hebben de meeste moeite met het aantrekken van de door hen gezochte financiering. Deze sector wordt bevolkt door een grote diversiteit aan bedrijven, uiteenlopend van kunstenaars tot musea en kappers. Ook in de handel wordt bijna één op de drie aanvragen volledig afgewezen. Bedrijven in de industrie en het transport en opslag hebben het vaakst succes en weten het gezochte bedrag relatief vaak volledig aan te trekken.

Risico kredietverstrekker voornaamste reden voor afwijzing

Wanneer een financieringsaanvraag wordt afgewezen heeft dit vooral te maken met het risico voor de potentiële kredietverstrekker: tabel 6 laat zien dat dit ten grondslag ligt aan 60% van de afwijzingen. Dit blijft onveranderd hoog ten opzichte van eerder dit jaar. Daarentegen worden een gebrek aan voldoende onderpand en te lage solvabiliteit nu fors meer genoemd. Interesse bij de financier en verslechtering van het bedrijfsresultaat van het zoekende bedrijf spelen minder vaak een rol. De teruggelopen afwijzingen zijn hier mogelijk aan te wijten.

tabel 6 reden waarom gezocht vreemd vermogen niet of niet volledig is aangetrokken (meerdere antwoorden mogelijk)

reden	*aantal bedrijven: 75*	
	totaal 2014-2	*totaal 2014-1*
rentekosten	1%	0%
te lage solvabiliteit	30%	14%
aanvraag onvoldoende onderbouwd	1%	3%
schuld te hoog t.o.v. winstgevendheid	0%	3%
risico kredietverstrekker	60%	60%
onvoldoende onderpand	16%	2%
onvoldoende interesse bij financier	7%	14%
verslechtering bedrijfsresultaat	1%	10%
anders	21%	20%

Bron: Panteia, 2014.

Eén op de vijf ondernemingen noemt bovendien andere redenen voor de afwijzing waar zij mee werden geconfronteerd. Enkele citaten zijn hieronder opgenomen:

"Ik sta al zes jaar rood"

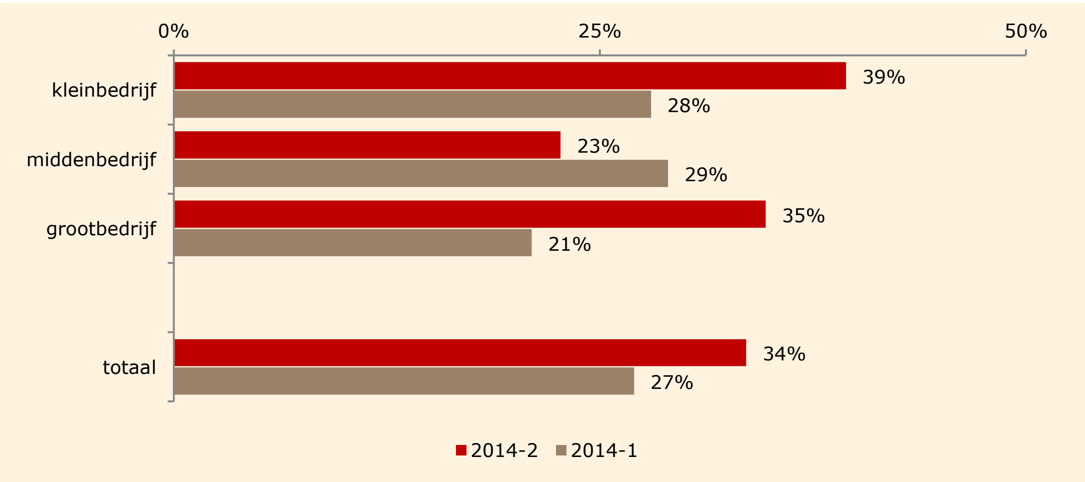
"De bank vond dat het bedrijf ook meer moest investeren"

"Banken komen met onredelijke eisen en maken misbruik van de financiële situatie bij bedrijven"

Eén op de drie afgewezen bedrijven zoekt verder

Met een afwijzing van de aanvraag hoeft de zoektocht naar externe financiering nog niet afgelopen te zijn. Van de 28% van de zoekende bedrijven die met een afwijzing te maken krijgt, probeert 34% nog eens op een andere manier het gezochte bedrag binnen te krijgen. Dat zijn er meer dan eerder dit jaar. Dit blijkt uit figuur 2. Vooral bedrijven in het kleinbedrijf en in het grootbedrijf zijn standvastiger geworden en zijn hardnekkiger op zoek naar financiering.

figuur 2 heeft men geprobeerd op een andere manier aan kredietfinanciering te komen? (*n*=75)



Bron: Panteia, 2014.

Van de bedrijven die via een andere route proberen alsnog hun financiering rond te krijgen, slaagt één op de drie ten minste deels alsnog bij een andere partij[5].

Financiering van investeringen maakt de meeste kans

De slaagkans varieert met het doel van de gezochte financiering: tabel 7 brengt het succes van de zoektocht in beeld voor vier financieringsdoelen[6]. Aanvragen voor investeringendoeleinden worden het vaakst volledig gehonoreerd. Financiering voor de aanschaf van bedrijfsmiddelen (75%), voor algemene investeringen (70%) en voor huisvesting of verbouwing (63%) kunnen relatief vaak rekenen op een volledige goedkeuring. Aanvragen voor werkkapitaalfinanciering worden slechts iets meer dan de helft van de tijd volledig gehonoreerd en het vaakst geheel afgewezen. Omdat dit een relatief breed en slecht afgebakend financieringsdoel is, bestaat hierbij het risico dat de aangewende fondsen worden gebruikt voor verliesfinanciering.

tabel 7 toe- of afwijzing naar het doel van de gezochte kredietfinanciering

	beslissing op aanvraag				
	volledig	*deels*	*nee*	*totaal*	*aantal bedrijven*
werkkapitaal	54%	5%	41%	100%	81
huisvesting of verbouwing	63%	25%	12%	100%	39
aanschaf bedrijfsmiddelen	75%	4%	21%	100%	48
andere investering	70%	9%	22%	100%	52
totaal	70%	9%	22%	100%	

Bron: Panteia, 2014.

Bedrijven verwachten elders ook afgewezen te worden

Wanneer zij geconfronteerd worden met een afwijzing van hun financieringsaanvraag zoekt slechts één op de drie van de bedrijven verder. Een substantieel deel doet dit dus níet. Uit tabel 8 blijkt waarom deze ondernemingen dat niet doen.

tabel 8 waarom heeft men niet gezocht naar andere manieren om aan kredietfinanciering te komen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 63*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
investering (kon) uitgesteld	13%	21%	43%	13%	10%
investeringskans gepasseerd	7%	17%	0%	7%	1%
verwacht elders geen succes	32%	5%	11%	31%	30%
onbekend met alternatieven	7%	11%	0%	7%	14%
eigen middelen ingezet	15%	10%	0%	15%	13%
anders	29%	36%	51%	30%	51%

Bron: Panteia, 2014.

[5] Let wel: dit is gebaseerd op een zeer beperkt aantal bedrijven. Slechts 33 respondenten is deze vraag voorgelegd.
[6] De weergave van deze tabel wijkt af van eerdere edities van de Financieringsmonitor en presenteert nu de beslissingen volgend op aanvragen per financieringsdoel. Voorheen werden aandelen per beslissing weergegeven.

Wat de meeste bedrijven weerhoudt van het voortzetten van de zoektocht is de verwachting dat zij ergens anders geen beter resultaat zullen behalen. Voor 31% van de bedrijven houdt de zoektocht na één afwijzing op, omdat zij bang zijn bij een andere bron hetzelfde resultaat te behalen. Dit is vooral voor het kleinbedrijf een reden om niet verder te zoeken. Hieruit blijkt opnieuw het belang van de band die kleinere bedrijven hebben met hun huisbank, wat ook al boven water kwam in tabel 5.

Kleine bedrijven kijken niet veel verder dan hun eigen huisbank. Dit kan zijn omdat zij juist met die bank een relatie hebben opgebouwd die het probleem van asymmetrische informatie tussen banken en kleinere bedrijven ondervangt, omdat zij als klein bedrijf niet de keuze hebben uit meerdere banken of omdat het simpelweg niet bij hen opkomt om andere opties te overwegen. Hoe het ook zij: 32% van de kleine bedrijven zoekt na een mislukte aanvraag niet verder omdat zij elders ook geen succes verwachten.

Andere voorname redenen om niet verder te zoeken zijn het kunnen uitstellen van de investeringen (vooral in het grootbedrijf) of het inzetten van eigen middelen. Een fors aandeel noemt nog andere redenen, een selectie van dergelijke redenen volgt:

"Verder zoeken mocht niet van de moedermaatschappij"

"De bank is alsnog met ons in zee gegaan, maar we moesten wel een risico-opslag betalen"

"We kregen geen toestemming van de commissarissen"

"Vanwege de onrustige situatie met Rusland zijn we terughoudender met investeringen"

"Ik kan me beter richten op omzet maken dan gefrustreerd te blijven overleggen zonder dat dat tot iets leidt"

Gemiste financiering leidt tot rem op ontwikkeling en ontslag personeel

Het niet kunnen verkrijgen van de gezochte financiering is niet zonder gevolgen: bedrijven zijn immers met een specifiek doel op zoek naar deze financiering. Een niet gehonoreerde kredietvraag kan leiden tot een investering niet door kunnen laten gaan of zelfs het einde van een bedrijf. Deze gevolgen worden uiteengezet in tabel 9.

tabel 9 gevolgen van het niet krijgen van kredietfinanciering (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 75*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
rem op ontwikkeling of groei[7]	41%	52%	35%	41%	44%
w.v. niet kunnen investeren	32%	30%	35%	32%	22%
geen R&D kunnen doen	2%	1%	0%	2%	0%
bedrijfsbeëindiging	3%	0%	0%	3%	3%
personeel moeten ontslaan	15%	3%	32%	14%	10%
ander gevolg	30%	59%	5%	31%	41%
geen gevolg	31%	23%	34%	31%	-

Bron: Panteia, 2014.

[7] Deze categorie is een optelling van 'niet kunnen investeren' en open antwoorden voor zover die een geremde groei of ontwikkeling inhouden. Voorbeelden zijn projecten die niet doorgaan of het mislopen van opdrachten.

Voor een derde van de bedrijven heeft het niet kunnen aantrekken van de financiering geen gevolg. Dit zijn bedrijven die het met eigen middelen gered hebben of die de investeringen uit hebben kunnen stellen. Voor nog eens een derde heeft het er toe geleid dat zij hun investering niet hebben kunnen doen en ruim 40% ervoer daarom een rem op de algehele ontwikkeling of groei van het bedrijf. Zorgwekkend is dat een grotere groep bedrijven dan in de vorige meting aangeeft personeel te hebben moeten ontslaan als gevolg van het niet kunnen aantrekken van financiering. Dit speelt het sterkste in het grootbedrijf.

Een grote groep bedrijven noemt andere gevolgen, een selectie van deze gevolgen is hier onder opgenomen:

"We moeten een deel van onze bezittingen verkopen"

"We kunnen minder dividend uitkeren aan onze aandeelhouders"

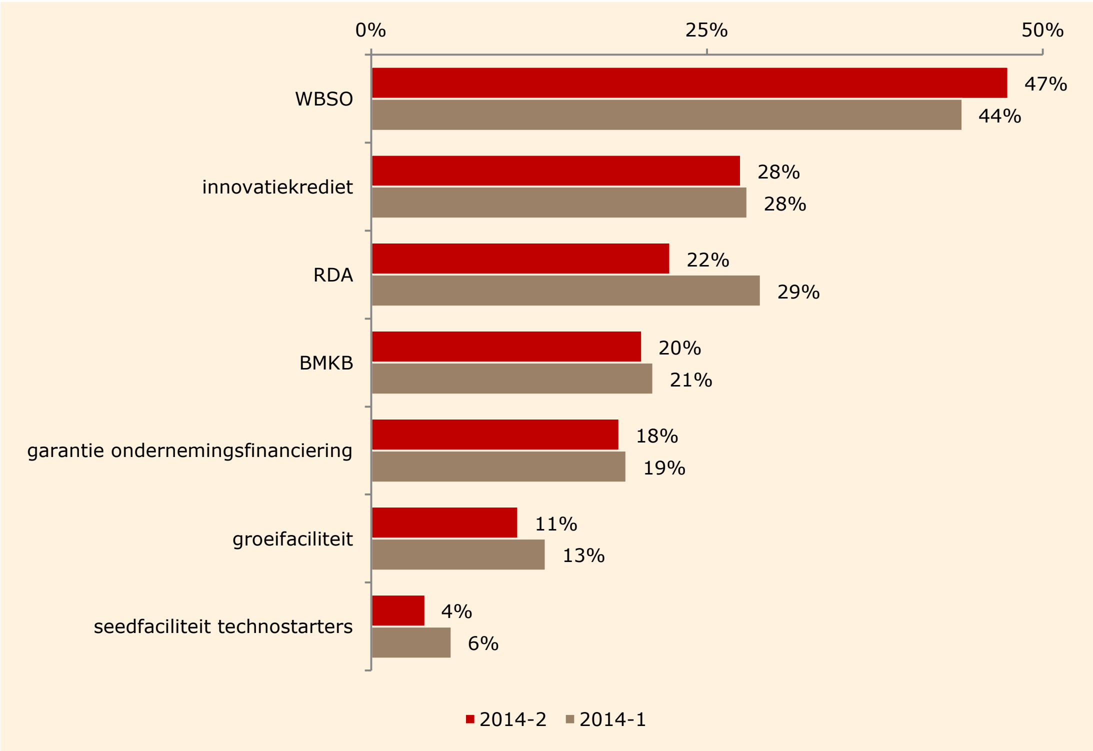
"Onze leveranciers vragen we nu om een langere betalingstermijn"

"Een gewenste kwaliteitsverbetering hebben we moeten uitstellen"

2.6 Bekendheid met overheidsregelingen

De overheid heeft diverse regelingen in het leven geroepen om ondernemingen te ondersteunen in het uitvoeren van hun (innovatieve) werkzaamheden en om hen te helpen met het aantrekken van financiering door middel van garanties op verstrekte kredieten of door zelf geld te lenen. Om succesvol te zijn, moeten deze regelingen hun doelgroepen wel weten te bereiken. In figuur 3 wordt in beeld gebracht hoe bekend de diverse regelingen zijn.

figuur 3 bekendheid met overheidsregelingen (garantie- en innovatieregelingen) (*n*=961)



Bron: Panteia, 2014.

Innovatie bevorderende regelingen het meest bekend
De regelingen die gericht zijn op het bevorderen van innovativiteit zijn het meest bekend bij ondernemingen. Bijna de helft van hen is bekend met de WBSO, een fiscale aftrekregeling die de loonkosten van S&O-werkzaamheden drukt. Het innovatiekrediet volgt met 28% en de RDA met 22%. Deze laatste levert een extra aftrekpost voor andere projectkosten en uitgaven en wordt vaak samen met de WBSO gepresenteerd. De bekendheid van de WBSO is nog iets toegenomen, die van het Innovatiekrediet en de RDA (iets) afgenomen.

Van de financieringsinstrumenten van de overheid zijn het Borgstellingskrediet MKB (de BMKB) en de Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) het meest bekend. Eén op de vijf ondernemingen kent deze regelingen. De Seedfaciliteit technostarters, heden bekend als de SEED Capital regeling, is het minst bekend, maar is ook specifiek gericht op risicokapitaal verstrekkende investeringsfondsen en niet op bedrijven zelf. Variaties in de bekendheid naar grootteklasse worden gepresenteerd in tabel 10.

tabel 10 bekendheid met overheidsregelingen naar grootteklasse

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 961*
	kb	*mb*	*gb*
BMKB	20%	25%	23%
Groeifaciliteit	8%	16%	13%
Garantie ondernemingsfinanciering	15%	24%	23%
Seedfaciliteit technostarters	4%	6%	4%
Innovatiekrediet	25%	37%	31%
WBSO	21%	57%	67%
RDA	12%	33%	27%

Bron: Panteia, 2014.

De meeste regelingen genieten de grootste bekendheid onder middelgrote bedrijven. Kleine bedrijven hebben minder vaak een eigen financieel specialist aan boord en zijn vaker afhankelijk van een financieel intermediair of hun accountant. Uitzondering is de WBSO, een fiscale regeling.

tabel 11 beoordeling overheidsregelingen door gebruikers

	gemiddeld rapportcijfer	*aandeel 5 of minder*	*aantal bedrijven*
BMKB	6.9	12%	335
Groeifaciliteit	6.8	7%	185
Garantie ondernemingsfinanciering	7.0	8%	309
Seedfaciliteit technostarters	6.8	25%	77
Innovatiekrediet	6.9	10%	443

Bron: Panteia, 2014.

Beoordelingen van de regelingen ontlopen elkaar nauwelijks
Ondernemers scoren de regelingen die bedoeld zijn om het hen gemakkelijker te maken hun financiering rond te krijgen ongeveer allemaal even hoog. De vijf regelingen krijgen allemaal een krappe zeven en daarmee dus een magere voldoende.

2.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- 19% van de bedrijven heeft het afgelopen halfjaar de bestaande kredietruimte méér benut;
- ook 19% van de bedrijven zocht extra financiering, dit is een lichte daling;
- *het totale aandeel afgewezen aanvragen is afgenomen en dit geldt voor alle onderliggende grootteklassen;*
- de huisbank wordt minder belangrijk en bedrijven diversifiëren meer in hun financieringsbronnen;
- bedrijven zijn ook vaker op zoek naar een *mix* van eigen én vreemd vermogen;
- kleine bedrijven hebben het vaakst te maken met een afwijzing van hun kredietaanvraag (45%);
- de belangrijkste reden voor afwijzing is nog steeds het beoogde risico voor de kredietverstrekker, gevolgd door onvoldoende solvabiliteit en onderpand;
- slechts één op de drie afgewezen bedrijven zoekt verder naar alternatieve bronnen van financiering;
- werkkapitaal blijft meest voorname doel van financiering, maar investeringen in huisvesting en investeringen in algemene zin nemen toe in belang;
- bedrijven die financiering voor werkkapitaal zoeken, hebben een lagere slaagkans.

3 Eigen vermogen

Dit hoofdstuk behandelt het zoeken naar eigen vermogen en redenen om daar juist van af te zien, en verder, of men het heeft gekregen en bij wie, en eventuele redenen waarom men het gewenste bedrag niet heeft kunnen aantrekken. Er zijn aanzienlijk minder zoekers naar eigen dan naar vreemd vermogen, en bij sommige bevindingen is het aantal onderliggende waarnemingen daardoor gering.

3.1 Keuze om (niet) te financiering met eigen vermogen

'Makkelijker aan te trekken' vaker reden om te kiezen voor eigen vermogen
Tabel 12 laat een opvallende verschuiving zien van kiezen voor eigen vermogen omdat aan vreemd vermogen niet te komen is, naar kiezen voor eigen vermogen omdat dáár juist makkelijker aan te komen is. Hoewel gebaseerd op weinig gevallen kan dit mogelijk worden geïnterpreteerd als een indicatie dat financiering met eigen vermogen als alternatief voor bankfinanciering aantrekkelijker is geworden, en dat de markt hiervoor is verbeterd.

In de categorie 'anders' is eigen vermogen soms het alternatief omdat de bank krediet weigert. Maar de bank stelt (het kunnen) aantrekken van eigen vermogen soms ook als voorwaarde om zelf met krediet over de brug te komen. Verder zijn redenen dat het verdienmodel moeilijk is uit te leggen aan kredietbeoordelaars, en dat men altijd al (uitsluitend) met eigen vermogen heeft gewerkt.

tabel 12 reden om te kiezen voor financiering met eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

reden	*aantal bedrijven: 36*[8]	
	totaal 2014-2	*totaal 2014-1*
vreemd vermogen niet aan kunnen trekken	52%	62%
aantrekken eigen vermogen makkelijker	42%	23%
vreemd vermogen is te duur	16%	7%
solvabiliteit verbeteren	1%	7%
anders	18%	19%

Bron: Panteia, 2014.

Verwacht niet te kunnen krijgen minder vaak reden om geen EV te proberen
Eén van de meest voorname redenen om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen is dat het simpelweg niet nodig is: zie tabel 13. Die reden wordt nu iets minder vaak genoemd dan bij voorgaande metingen. Ook iets minder vaak noemt men als reden dat de noodzakelijke financiering naar verwachting niet via eigen vermogen valt aan te trekken. Ondanks dat bedrijven vreemd vermogen vaker te duur zijn gaan vinden en het ook vaker makkelijker vinden om eigen vermogen aan te trekken, blijft financiering via vreemd vermogen toch voor een grotere groep dan voorheen de eerste keus.

In de tabel is ook te zien dat de redenen om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen verschillen bij kleine en grote bedrijven. In het grootbedrijf is het vaker

[8] Dit is de groep bedrijven die aangegeven heeft financiering met eigen vermogen te zoeken.

niet nodig, of staat de bedrijfsstructuur een beroep op extern eigen vermogen in de weg. In het kleinbedrijf verwacht men vaker het niet aan te kunnen trekken, en/of is de bank eerste keus. Bij het middenbedrijf zijn er twee relatieve zwaartepunten: de (lagere) prijs van vreemd vermogen, en geen zeggenschap willen inleveren.

tabel 13 reden om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 169*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
niet nodig	16%	31%	45%	18%	22%	24%
vreemd vermogen is goedkoper	2%	18%	2%	3%	6%	6%
moederbedrijf beslist	2%	5%	5%	2%	2%	6%
verwacht niet aan te kunnen trekken	23%	12%	5%	22%	24%	12%
te duur	1%	0%	0%	1%	1%	2%
teveel werk	3%	0%	1%	2%	0%	4%
wil geen zeggenschap inleveren	4%	14%	7%	5%	16%	12%
vreemd vermogen of bank is eerste keus	17%	4%	3%	15%	3%	8%
bedrijfsstructuur[9]	0%	3%	20%	0%	1%	6%
anders	32%	19%	13%	31%	16%	23%

Bron: Panteia, 2014.

De categorie 'anders' in de tabel betreft in een aantal gevallen korte termijn-financiering, waardoor eigen vermogen niet in aanmerking komt. Andere genoemde redenen om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen zijn:

"Daar denk je niet zo snel aan. Ik moet er nog aan wennen dat een bank geen bank meer is"

"Wij gaan er van uit dat de bank ons nu wel weer vermogen zou willen verschaffen"

"Het risico is te groot"

"Het bedrijf is hier te klein voor"

"Het equity-percentage ligt al boven de 40%, dat moet omlaag!"

"Vreemd vermogen zoeken lijkt eenvoudiger"

"We verwachten dat de bank daar niet blij mee is"

"Moeilijk om in contact te komen met partijen die eigen vermogen zouden kunnen verstrekken"

"Ik doe alleen zaken met banken"

3.2 Bron van eigen vermogen

Bestaande aandeelhouders bij grote, privévermogen bij kleinere bedrijven
Bestaande aandeelhouders en privévermogen zijn de belangrijkste bronnen van eigen vermogen, op enige afstand gevolgd door familie en vrienden, en door andere bedrijven: zie tabel 14. Ten opzichte van de voorgaande meting valt het sterk afgenomen aandeel van familie en vrienden op. Bestaande aandeelhouders zijn weer belangrijker geworden als bron van eigen vermogen. Van een lange termijntrend is

[9] Bedrijfsstructuur verwijst naar juridische obstakels voor het aantrekken van extern eigen vermogen, zoals bij een beursnotering of een coöperatie.

echter geen sprake, gelet op de eerdere ontwikkeling in tegengestelde richting. Privévermogen is voor kleine en middelgrote bedrijven de belangrijkste bron van extern eigen vermogen, gevolgd door familie en vrienden. Voor grote bedrijven zijn bestaande aandeelhouders verreweg de belangrijkste bron.

tabel 14 bron van eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 80*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
privévermogen	32%	36%	0%	22%	21%	17%
bestaande aandeelhouders	20%	16%	76%	39%	31%	38%
nieuwe aandeelhouders	2%	7%	4%	4%	1%	13%
andere bedrijven	12%	6%	14%	11%	7%	6%
familie of vrienden	25%	6%	0%	11%	30%	19%
participatiemaatschappij, ROM[10]	1%	10%	7%	5%	0%	6%
informal investors	9%	0%	4%	5%	6%	6%
banken	1%	20%	0%	6%	4%	5%

Bron: Panteia, 2014.

3.3 Financiering krijgen en reden indien *niet* geslaagd

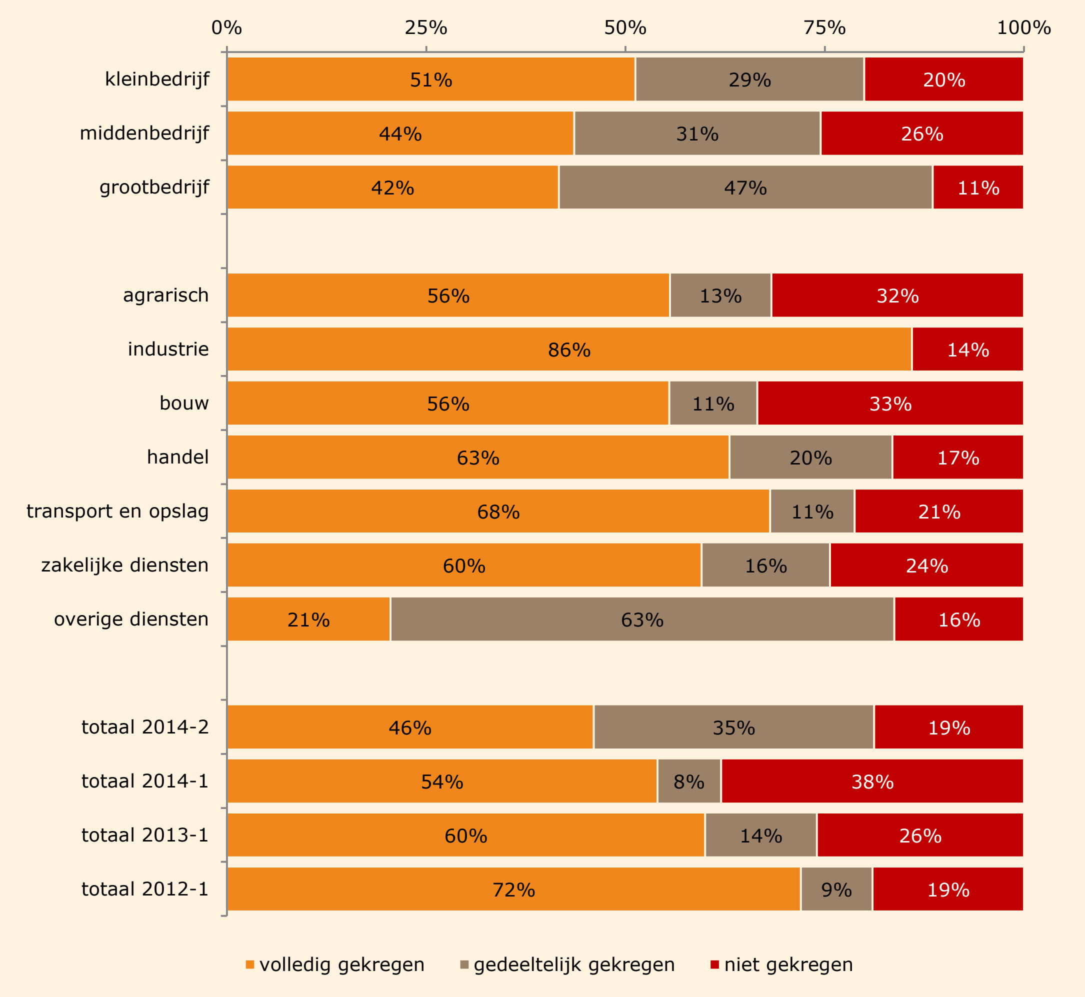
Meer bedrijven halen het gezochte eigen vermogen niet volledig binnen
Figuur 4 laat zien dat een afnemend aantal bedrijven er in slaagt het gezochte eigen vermogen volledig aan te trekken. Dit aandeel is teruggelopen van 72% begin 2012 tot 46% in de huidige meting. De nadruk ligt hierbij op het *volledig* aantrekken, want bij deze meest recente meting zijn er ook aanzienlijk minder bedrijven die in het geheel *niet* geslaagd zijn. Ofwel, er zijn juist veel meer bedrijven die *ten dele* zijn geslaagd in hun aanvraag.

De figuur laat bovendien een opvallende ommezwaai zien. Het is niet langer meer zo dat bedrijven naarmate zij groter worden vaker de door hen gezochte financiering volledig weten aan te trekken. Het grootbedrijf slaagt er zelfs minder vaak dan het kleinbedrijf in om de verzochte financiering volledig te verzilveren. Reden hiervoor is de fors toegenomen groep bedrijven die het gezochte eigen vermogen slechts *deels* krijgt: 8% in de meting eerder dit jaar naar 35% in de huidige meting. Deze groei heeft zich het sterkst voorgedaan in het grootbedrijf dat grotere bedragen zoekt.

Bedrijven in de industrie melden de beste slaagkansen, bedrijven in de overige dienstverlening melden opvallend geringe kansen.

[10] Regionale Ontwikkelingsmaatschappij

figuur 4 geslaagd of niet bij het aantrekken van het gezochte eigen vermogen (*n*=121)



Bron: Panteia, 2014.

Eigen vermogen (voor het volle pond) wat minder makkelijk te vinden

Iets minder bedrijven dan bij de voorjaarsmeting vinden extern eigen vermogen makkelijk te vinden: zie tabel 15. Opvallend is, dat vooral grote bedrijven hier vaker problemen mee hebben. Wellicht moet dit in verband worden gebracht met hun geringere kans om het gezochte bedrag *volledig* binnen te halen, zoals uit figuur 4 bleek. Mogelijk is hun inzet te hoog, zijn investeerders en andere verschaffers van extern eigen vermogen nog minder bereid tot het aangaan van grote risico's, of is er sprake van een combinatie van die twee. Grote bedrijven zijn mogelijk ook minder dan het mkb gewend om een mix van financiering te moeten zoeken.

tabel 15 extern eigen vermogen makkelijk te vinden

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 121*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
makkelijk te vinden	42%	48%	29%	39%	46%

Bron: Panteia, 2014.

Niet of minder gekregen: risico te groot

De belangrijkste reden waarom zij extern eigen vermogen niet of niet volledig hebben kunnen aantrekken is volgens ondernemers die het hebben geprobeerd het risico dat de beoogde verschaffer van dat vermogen zag in die investering. Die reden speelt ten opzichte van de voorjaarsmeting nu een fors dominantere rol: zie tabel 16.

tabel 16 reden waarom gezocht eigen vermogen niet of niet volledig is aangetrokken (meerdere antwoorden mogelijk)

reden	*aantal bedrijven: 44*	
	totaal 2014-2	*totaal 2014-1*
te duur	3%	6%
risico voor financier	58%	33%
te tijdrovend	3%	0%
onvoldoende interesse bij financiers	13%	17%
geen toestemming commissarissen of aandeelhouders	2%	11%
anders	27%	46%

Bron: Panteia, 2014.

Daarnaast is er nog een substantiële groep bedrijven die andere redenen noemt. Voorbeelden zijn extra strenge voorwaarden waar het bedrijf niet aan wilde voldoen of het teleurstellende bedrijfsresultaat.

3.4 Ontwikkeling eigen vermogen

Eigen vermogen bij één op drie afgenomen, vooral door negatieve resultaten

Bij ruim drie op de tien bedrijven is het eigen vermogen in het afgelopen jaar afgenomen. Ten opzichte van de eerdere metingen in 2014 en 2013 is er wat dat betreft nauwelijks iets veranderd. Zie tabel 17.

tabel 17 ontwikkeling eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk in onderste deel tabel)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 486*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
absoluut bedrag EV afgenomen	32%	32%	31%	31%	32%	32%
aandeel EV op balans afgenomen	29%	29%	34%	32%	31%	31%
oorzaak afname:						
negatief resultaat uit bedrijfsvoering	66%	68%	59%	62%	64%	61%
dividenduitkering	4%	8%	17%	12%	9%	9%
afschrijvingen materiële activa	6%	6%	1%	3%	5%	
andere reden	23%	23%	21%	22%	16%	6%
geen reden genoemd	4%	1%	4%	4%	1%	0%

Bron: Panteia, 2014.

Verreweg de belangrijkste oorzaak voor deze afname is een negatief resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening. Dit speelt sterker in het mkb dan in het grootbedrijf. De financiële positie van deze groep bedrijven is daarmee gevoeliger voor tegenvallende resultaten. Dividenduitkering werd in deze meest recente meting iets vaker genoemd

dan voorheen, afschrijvingen juist minder vaak. Bij de 'andere' redenen springen er twee categorieën uit, namelijk investeringen en overnames, en balansverschuivingen. Een selectie van andere redenen:

"Investeringen in verbouwing"
"Wij hebben aandelen teruggekocht"
"Goodwillpost als gevolg van een acquisitie"
"Verslechterd betaalgedrag van klanten"
"Meer werkkapitaal"
"Afstoten van onroerend goed, met een opbrengst beneden de boekwaarde"
"Verkoop van een bedrijfsonderdeel, en daarmee van aandelen"
"Een gebroken boekjaar"
"Het aandelenkapitaal is herzien, naar nominaal minder kapitaal"
"Balansverlenging door een investering in onroerend goed"
"Herstarten en opstarten van bedrijfsonderdelen"
"Minder voorraden"
"Onze posities in crediteuren en debiteuren zijn flink toegenomen, en ons eigen vermogen minder"
"Faillissement van een klant"

3.5 De belangrijkste punten op een rijtje

- Er zijn twee belangrijke motieven om te proberen eigen vermogen aan te trekken die in elkaars verlengde liggen, namelijk: het niet kunnen komen aan vreemd vermogen, en makkelijker kunnen komen aan eigen vermogen;
- Ondernemers die géén eigen vermogen hebben gezocht noemen minder vaak dan in het verleden als motief dat zij denken het niet te kunnen krijgen;
- Bestaande aandeelhouders blijven de belangrijkste bron voor het eigen vermogen in het grootbedrijf; privévermogen voor het mkb;
- Minder bedrijven die eigen vermogen zoeken krijgen nul op het rekest, maar ook minder krijgen het volledige bedrag, dit door een toegenomen aandeel dat het gezochte bedrag voor een *deel* binnenhaalt. Dit betreft vooral grote bedrijven;
- Ondernemers die het gezochte eigen vermogen niet (volledig) konden aantrekken noemen vooral de risico-inschatting van de beoogde financier als reden;
- Het aandeel bedrijven met een daling van het eigen vermogen in het afgelopen jaar blijft vrij stabiel op ruim 30%, een negatief resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening is de voornaamste oorzaak.

4 Afhandeling en voorwaarden

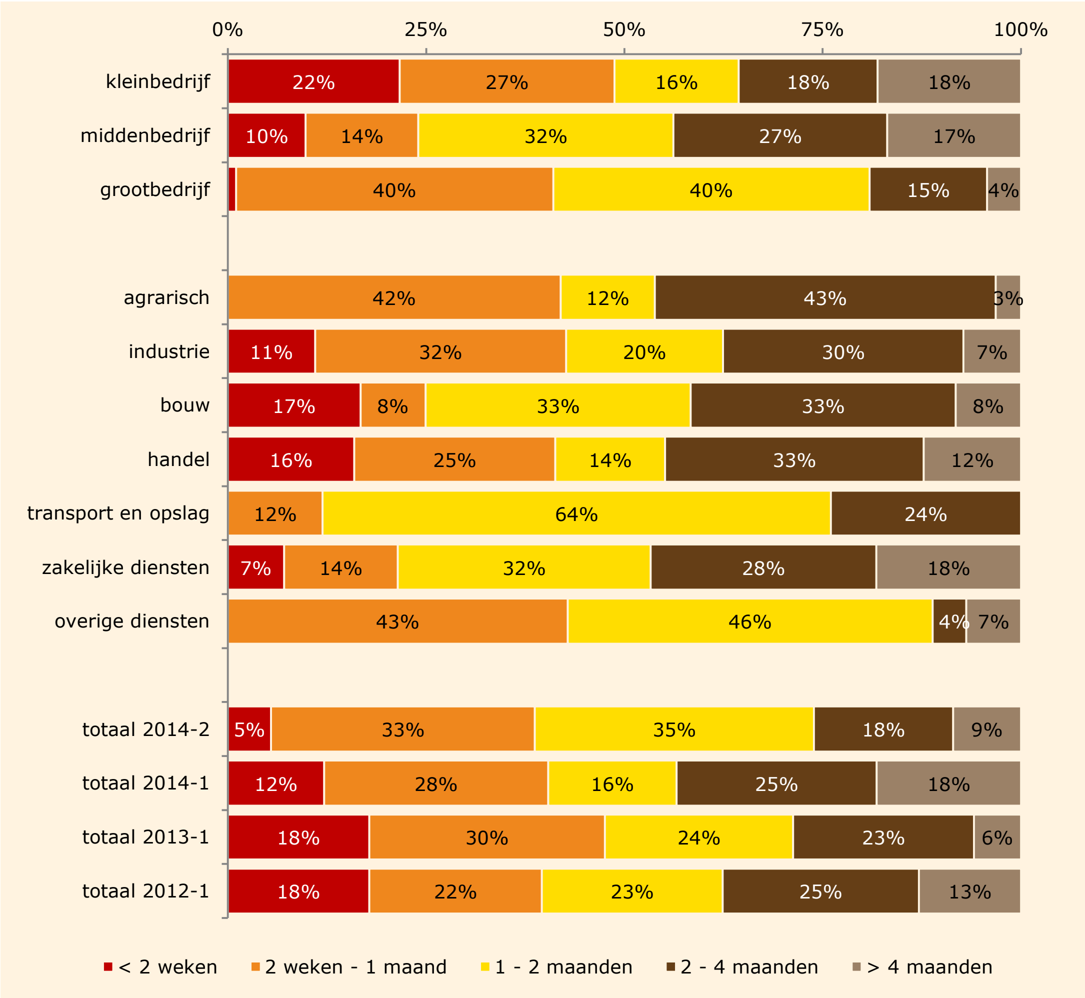
Dit hoofdstuk behandelt de voorwaarden van banken voor kredietverlening aan bedrijven, en wijzigingen daarvan, en daarnaast eventuele aanpassing van het eigen debiteurenbeleid.

4.1 Afhandeling

Vaker één tot twee maanden wachttijd, minder vaak langer

Figuur 5 laat zien dat de afhandeling van een financieringsaanvraag bij de bank (vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten) bij de laatste meting in ruim een derde deel van de gevallen binnen een maand rond is, bij een derde binnen één tot twee maanden, en bij krap een derde na meer dan twee maanden. Met name de tussencategorie van één tot twee maanden is flink gegroeid, terwijl de langere doorlooptijden minder voorkomen.

figuur 5 aanvaardbaar geachte looptijd van de behandeling door de kredietverstrekker (*n*=121)



Bron: Panteia, 2014.

Vaker korte, maar ook vaak lange doorlooptijd in het mkb
In het kleinbedrijf ligt het aandeel dat binnen twee weken uitsluitsel krijgt het hoogst, maar het mkb (kleine en middelgrote bedrijven) heeft ook vaker dan het grootbedrijf te maken met doorlooptijden van twee maanden en langer. Dit houdt vermoedelijk verband met verschil in beoordelingsprocedures bij banken: enerzijds snelle afhandeling voor klanten die hun gegevens in het juiste format inleveren en weinig risico betekenen, anderzijds trage afhandeling bij klanten die extra inspanning vragen door minder goed onderbouwde plannen.

Aanvaardbaar geachte doorlooptijd: verschil tussen midden- en grootbedrijf
De looptijd van een kredietaanvraag die ondernemers nog aanvaardbaar achten ligt gemiddeld op een week of zes. Bij kleine bedrijven is die met vijf weken het kortst, bij middelgrote bedrijven met zeven weken gemiddeld het langst: zie tabel 18. De feitelijke doorlooptijden in figuur 5 laten hetzelfde verschil zien tussen midden- en grootbedrijf: meer middenbedrijven moeten lang wachten én zij accepteren een gemiddeld langere doorloop, in het grootbedrijf hoeft men minder vaak lang te wachten en stelt men zijn verwachting ook hoger. Een verklaring zou kunnen zijn, dat middenbedrijven anders dan het grootbedrijf minder 'gewicht in de schaal leggen' bij hun bank, maar wél een stevige toetsing van hun kredietwaardigheid krijgen door hun hogere kredietbedragen.

tabel 18 gemiddeld aanvaardbaar geachte looptijd

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 103*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
gemiddelde in weken	4,9	7,1	5,8	5,9	5,7	6,7

Bron: Panteia, 2014.

4.2 Rente

Bedrijven betalen minder rente dan eerder dit jaar. Dit blijkt uit de resultaten gepresenteerd in tabel 19. De verklaring voor deze daling is tweeledig. Allereerst is de basisrente gedaald. Deze volgt de Euribor, het benchmarktarief op de geldmarkt en deze is sinds de eerste meting van dit jaar consequent gedaald. Ten tweede is ook de risico-opslag afgenomen. Banken scherpten hun acceptatiecriteria voor het mkb nog steeds aan, maar in afnemende mate. Zie paragraaf 4.5. De voorwaarden voor het grootbedrijf zijn sinds het begin van het jaar versoepeld. De rente is één van deze voorwaarden.

tabel 19 betaalde rentepercentages

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 123*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
vaste rente	4,1%	3,3%	2,8%	3,1%	3,6%
variabele rente	3,1%	2,9%	1,6%	1,9%	2,6%

Bron: Panteia, 2014.

De vaste rente volgt bovendien een trend die zichtbaar is in de rente op tienjaars staatsleningen in het Eurogebied, die sinds het begin van 2014 eveneens een dalend verloop laten zien.

4.3 Onderpand

Bedrijven moeten vaker onderpand bieden
Ten opzichte van de voorgaande meting laat de huidige een stijging zien van het aantal bedrijven dat onderpand moet bieden voor het gevraagde krediet. Zie tabel 20. Het gaat dan om bedrijfspanden, roerend goed zoals machines en inventaris, en in het kleinbedrijf ook vaak de privéwoning van de ondernemer. Al deze vormen van onderpand worden bij de laatste meting veel vaker genoemd dan bij de voorgaande.

'Andere' genoemde vormen van onderpand zijn onder meer een privéborgstelling, grond en de handelsvoorraad.

tabel 20 gevraagd onderpand

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 174 / 60*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
onderpand gevraagd	43%	37%	39%	39%	32%
waarvan:					
bedrijfspand(en)	11%	24%	42%	32%	17%
machines, inventaris, beleggingen	11%	9%	42%	28%	13%
privéwoning	48%	9%	0%	11%	2%
debiteuren en voorraden	2%	6%	8%	6%	17%
ander onderpand	27%	52%	9%	22%	51%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2014.

4.4 Financieringsvoorwaarden banken

Minder wijzigingen van de kredietvoorwaarden
De helft van alle bedrijven geeft aan dat hun bank de kredietvoorwaarden heeft aangepast op een of meer punten. Meestal gaat het daarbij om wijzigingen van de rente en andere kosten, maar daarnaast noemt men ook aanpassing van de (maximale) omvang van het krediet nog vrij vaak.

Ten opzichte van de voorjaarsmeting hebben *minder* bedrijven te maken gehad met wijzigingen. Dat geldt voor alle aanpassingen die men kon noemen, maar met name de bijkomende kosten (afgezien van de rente) zijn aanzienlijk minder vaak gewijzigd. Aanpassing van de omvang van het krediet, de kredietlijn, gebeurt daarentegen nauwelijks minder vaak.

Minder vaak verhoging van de rente, wél vaak van de bijkomende kosten
Waar de voorwaarden zijn aangepast hebben ondernemers vervolgens aangegeven of dat een verbetering was dan wel een verslechtering (hogere rente en kosten, kortere looptijd, minder krediet, aanscherping van de voorwaarden). Het gaat merendeels om een verslechtering, maar dat geldt niet over de hele linie. Opvallend is dat het aandeel van bedrijven waarvan de rente is verlaagd vrijwel even groot is als dat van bedrijven

waarvan hij is verhoogd. Dit is een duidelijke verschuiving ten opzichte van de voorgaande meting, toen een aanpassing in de meeste gevallen nog een verhoging betrof. Daarentegen is een aanpassing van de bijkomende overige kosten in vrijwel alle gevallen een verhoging. Ook de overige voorwaarden zijn merendeels een verslechtering, zoals minder krediet en een kortere looptijd. Zie tabel 21.

Accenten mkb en grootbedrijf

Aanpassing van de kredietvoorwaarden verschilt vrij weinig voor klein en groot, met déze kanttekeningen: het kleinbedrijf heeft wat vaker te maken met aanpassing van de overige kosten, het middenbedrijf met aanpassing van de kredietgrootte en (hogere) solvabiliteitseisen, en beide met aanpassing van de looptijd (korter).

tabel 21 aanpassingen van financieringsvoorwaarden

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.402*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
aanpassingen genoemd	49%	45%	48%	48%	63%
rente	27%	24%	25%	25%	31%
w.v. vaste rente verhoogd	12%	9%	7%	8%	14%
w.v. vaste rente verlaagd	8%	7%	6%	7%	7%
w.v. variabele rente verhoogd	7%	6%	11%	9%	17%
w.v. variabele rente verlaagd	6%	10%	10%	9%	8%
andere kosten	27%	18%	20%	22%	33%
w.v. verhoogd	25%	17%	19%	20%	30%
w.v. verlaagd	1%	1%	1%	1%	3%
omvang krediet(lijn)	10%	17%	13%	14%	15%
w.v. vergroot	3%	6%	4%	4%	6%
w.v. verkleind	8%	12%	10%	10%	9%
looptijd krediet	4%	5%	2%	3%	5%
w.v. verkort	4%	3%	0%	2%	2%
w.v. verlengd	1%	2%	1%	1%	3%
eisen onderpand	7%	8%	7%	7%	10%
w.v. aangescherpt	6%	6%	6%	6%	9%
w.v. versoepeld	1%	1%	0%	1%	1%
solvabiliteitseisen	4%	6%	3%	4%	6%
w.v. aangescherpt	3%	5%	3%	3%	5%
w.v. versoepeld	0%	0%	0%	0%	1%
andere voorwaarden	8%	7%	5%	6%	8%
w.v. aangescherpt	7%	6%	5%	5%	7%
w.v. versoepeld	1%	1%	0%	0%	1%

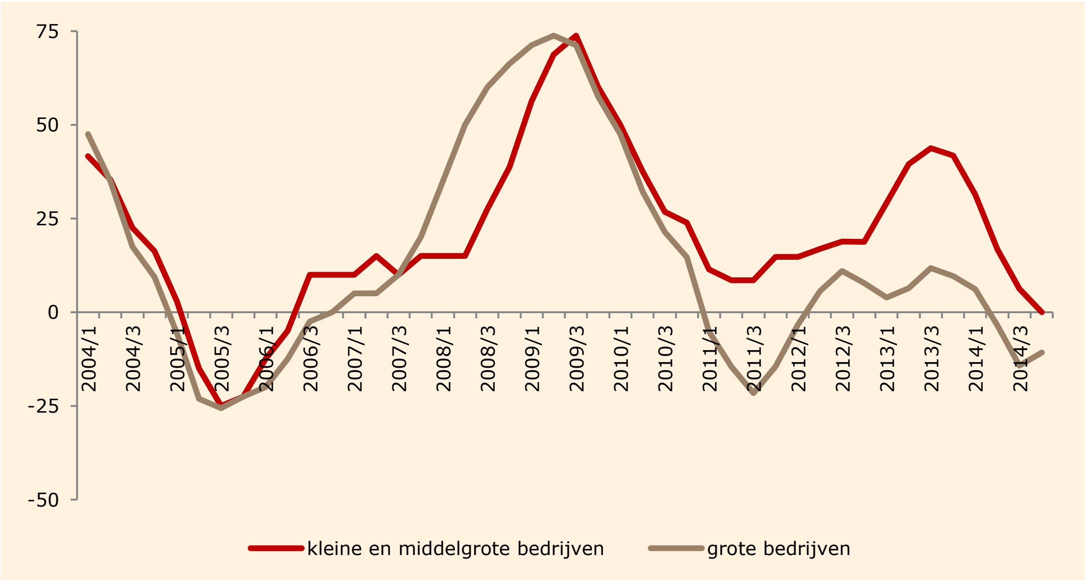
Bron: Panteia, 2014.

4.5 Acceptatiecriteria banken voor kredieten mkb en grootbedrijf

Acceptatiecriteria banken

Figuur 6 laat de ontwikkeling zien van de acceptatiecriteria die banken hanteren voor leningen aan bedrijven vanaf 2004. Het gaat om gegevens die elk kwartaal door Nederlandse banken worden gerapporteerd aan De Nederlandsche Bank (DNB), namelijk het netto verschil tussen banken die strengere en banken die soepeler criteria zeggen te hanteren. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de acceptatiecriteria voor grote, en die voor kleine bedrijven. Als strenger versus soepeler in evenwicht zijn zit de grafiek op de nullijn. Als een meerderheid strengere criteria hanteert zit de grafiek er boven; als een meerderheid soepelere criteria hanteert zit de grafiek er onder.

figuur 6 voortschrijdend jaar gemiddelde van de ontwikkeling van de netto kredietvoorwaarden voor kleine en middelgrote en grote ondernemingen, 2004-2014, waarbij een positieve balans er op duidt dat er meer banken zijn die aangeven hun acceptatiecriteria *verscherpt* te hebben



Bron: De Nederlandsche Bank, 2014.

Ontwikkeling acceptatiecriteria voor mkb en grootbedrijf

Na de kredietcrisis in 2008 scherpen banken hun acceptatiecriteria voor krediet-verlening aan voor alle bedrijven. In de drie jaar daarna neemt het aandeel verscherping van de voorwaarden geleidelijk af, maar minder voor kleine en middelgrote bedrijven dan voor het grootbedrijf. In 2013 verscherpen de banken hun voorwaarden voor het mkb sterker dan die voor grote bedrijven. Daarna beweegt het saldo van verscherping en versoepeling zich naar evenwicht tussen beide, eind 2014. Het is daarmee voor het eerst sinds 2006 dat de acceptatiecriteria voor het mkb netto *niet* verscherpt zijn. De acceptatiecriteria voor het grootbedrijf worden al sinds begin 2014 vaker versoepeld dan aangescherpt.

Perceptie bedrijven volgt ontwikkeling acceptatiecriteria vertraagd

De figuur laat een trend zien voor het mkb die zich eigenlijk al in begin 2014 heeft ingezet: banken zijn opgehouden de acceptatiecriteria voor deze doelgroep blijvend te verscherpen en hanteren de status quo. In de figuur is sprake van een voortschrijdend jaargemiddelde, waardoor deze ontwikkeling zich pas in het vierde kwartaal volledig manifesteert.

Deze ontwikkeling is nog niet volledig doorgedrongen tot de perceptie van het bedrijfsleven: 48% geeft nog steeds aan met aanpassingen in de kredietvoorwaarden te zijn geconfronteerd, waarvan het grootste deel te maken had met verscherpingen. Zo geeft 20% van alle bedrijven aan dat de kosten van financiering zijn verhoogd en slechts 1% dat deze kosten omlaag gegaan zijn. Echter geld op bijna ieder terrein waar een verscherping heeft plaatsgevonden dat het aandeel bedrijven dat deze verscherping ervoer, kleiner is dan in de vorige meting. De perceptie van bedrijven blijft daarmee achter, maar volgt de ontwikkeling van de acceptatiecriteria wél.

4.6 Aanpassing van eigen betalingsvoorwaarden

Minder aanpassing van de eigen betalingsvoorwaarden
Slechts één op de tien bedrijven heeft zijn eigen betalingsvoorwaarden voor debiteuren aangepast: veel minder dan bij de voorgaande meting. Voor zover aanpassingen plaatsvinden, betreft dat een aanscherping van de betalingstermijn, en (wat minder vaak) het sneller manen van debiteuren. Zie tabel 22.

tabel 22 aanpassing eigen debiteurenbeleid door bedrijven (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.383*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
betalingstermijn aangescherpt	7%	9%	3%	5%	8%
betalingstermijn versoepeld	2%	3%	1%	1%	3%
debiteuren sneller gemaand	4%	3%	3%	3%	4%
geen leverancierskrediet meer	0%	0%	0%	0%	1%
geen wijziging	89%	89%	94%	91%	84%

Bron: Panteia, 2014.

4.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- De afhandeling van financieringsaanvragen kost vaker één tot twee maanden, minder vaak korter, maar ook minder vaak langer;
- De afhandeling van financieringsaanvragen door het MKB is vaker binnen een maand rond, maar ook vaker dan bij het GB kost het meer dan twee maanden;
- Het rentepercentage dat bedrijven betalen is verminderd;
- Bedrijven moeten weer vaker onderpand bieden voor een bankkrediet;
- Bij de helft van de bedrijven zijn bancaire kredietvoorwaarden gewijzigd. Dit is minder dan bij voorgaande metingen;
- Renteaanpassingen betreffen even vaak verlaging als verhoging, waar eerder verhoging de regel was;
- Andere kredietvoorwaarden zijn merendeels aangescherpt; met name is aanpassing van de ‘overige’ kosten vrijwel altijd een verhoging;
- Slechts een op de tien heeft de eigen betalingsvoorwaarden aangescherpt; dit zijn er minder dan bij eerdere metingen.

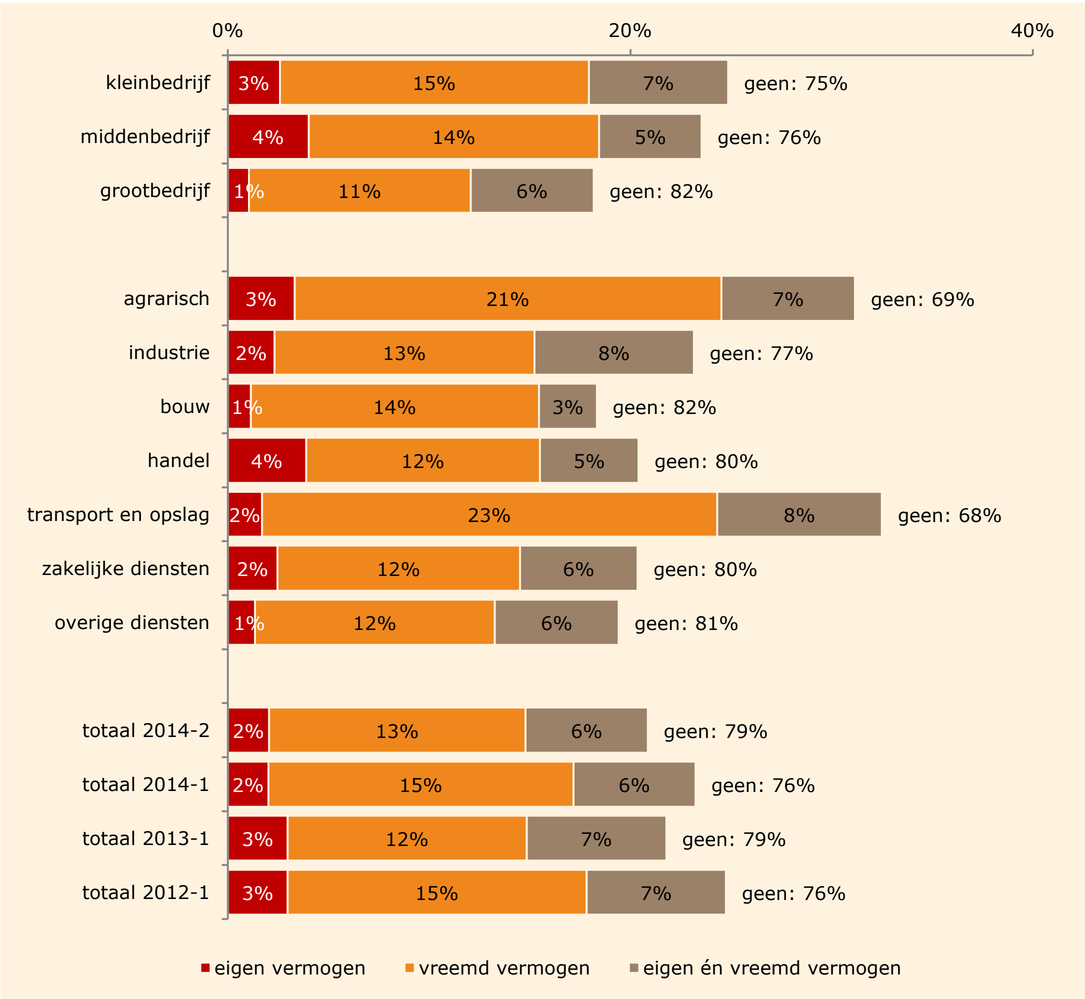
5 Verwachte financieringsbehoefte

Dit hoofdstuk richt de blik op de toekomst door de verwachtingen omtrent de toekomstige financieringsbehoefte in beeld te brengen, het doel en de bron van deze financiering en de eigen verwachtingen ten aanzien van de slaagkans.

5.1 Financieringsbehoefte

Het aantal bedrijven dat verwacht de komende 12 maanden behoefte te hebben aan externe financiering is iets teruggelopen van 24% in de eerdere meting uit 2014 naar 21% nu. Dit blijkt uit de resultaten die in figuur 7[11] worden gepresenteerd. De daling wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door een kleine terugval in de verwachte vraag naar vreemd vermogen. Het aantal bedrijven dat financiering verwacht te zullen zoeken is nu weer gelijk aan dat in de tweede meting van vorig jaar.

figuur 7 verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden (*n*=1.402)



Bron: Panteia, 2014.

[11] De figuur is iets anders gepresenteerd dan in voorgaande monitoren. De groep bedrijven die geen behoefte aan financiering verwacht, is nu niet langer opgenomen als categorie met een eigen balk, omdat de lengte van deze balk een belangrijk inzicht uit de figuur vertroebeld: naar wat voor financiering zijn bedrijven die wél verwachten financiering te zullen zoeken op zoek.

Vooral kleinere bedrijven verwachten financiering nodig te hebben
De verwachte financieringsbehoefte loopt af met de omvang van bedrijven: naarmate bedrijven kleiner zijn, verwachten zij in de toekomst vaker op zoek te gaan naar externe financiering. Mogelijk is het voor grotere bedrijven gemakkelijker activiteiten te financieren vanuit interne financieringsbronnen zoals ingehouden winsten.

Ook tussen de diverse sectoren van het bedrijfsleven bestaan wezenlijke verschillen: de verwachte financieringsbehoefte is het grootst in de agrarische sector en in de sector transport en opslag. Bedrijven in deze sectoren zijn, net als in de overige sectoren, hoofdzakelijk op zoek naar vreemd vermogen. De laagste financieringsbehoefte wordt verwacht in de bouwnijverheid en overige diensten. Ondernemingen actief in handel zijn relatief het meest op zoek naar eigen vermogen: een vijfde verwacht financiering met eigen vermogen nodig te hebben.

Verwachte en gerealiseerde behoefte
Verwachtingen ten aanzien van de financieringsbehoefte zijn doorgaans groter dan de daadwerkelijke financieringsbehoefte. In de meting die begin dit jaar gehouden is, gaf 24% van de bedrijven aan dit jaar behoefte te hebben aan financiering. Het aandeel bedrijven dat het afgelopen half jaar daadwerkelijk op zoek is gegaan naar externe financiering is 19%. Hoewel de perioden iets afwijken, kan dit er op wijzen dat lang niet alle bedrijven die verwachten behoefte te hebben aan financiering er ook echt naar op zoek gaan. Motivaties kunnen uiteenlopen van een investeringskans die voorbij gegaan is tot de overtuiging niet te zullen slagen.

5.2 Doel van te zoeken financiering

Bedrijven verwachten financiering vooral nodig te hebben om te voorzien in hun behoefte aan werkkapitaal en om te investeren in huisvesting en bedrijfsmiddelen. Dit blijkt uit tabel 23.

tabel 23 doel van te zoeken financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 328*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
start bedrijf	0%	4%	0%	0%	3%	1%
groei, overnames	8%	12%	8%	8%	10%	14%
herfinanciering	3%	8%	2%	3%	7%	4%
herstructurering balans	3%	3%	4%	3%	2%	3%
werkkapitaal	34%	30%	34%	33%	46%	45%
internationalisering	1%	1%	0%	1%	2%	1%
huisvesting	27%	22%	29%	27%	21%	15%
bedrijfsmiddelen	24%	40%	21%	25%	26%	28%
innovatie	10%	11%	2%	10%	9%	4%
anders	6%	5%	11%	6%	2%	5%

Bron: Panteia, 2014.

Financiering minder gezocht voor werkkapitaal, vaker voor investeringen
Eén op de drie bedrijven verwacht financiering aan te zullen trekken om hun voorraad werkkapitaal op peil te houden. Daarmee is het nog steeds het meest voorname doel

van aan te trekken financiering. Dit betekent echter een forse terugval ten opzichte van recente metingen, toen nog bijna de helft van alle bedrijven aangaf op zoek te zijn naar werkkapitaalfinanciering. Bedrijven lijken zich voor te bereiden op actiever investeren in het bedrijf. Huisvesting wordt nu aanzienlijk vaker als financieringsdoel genoemd, een stijgende trend die zich blijvend voortzet. Het belang van financiering voor bedrijfsmiddelen lijkt iets afgenomen te zijn, maar nog steeds is een kwart van de bedrijven om deze reden op zoek naar financiering.

Dit past in het beeld dat geschetst wordt in tabel 3, waarin het doel van daadwerkelijk gezochte financiering wordt onderzocht. Ook daar neemt het belang van werkkapitaal af, zij het zeer beperkt, en wordt financiering steeds vaker gezocht om investeringen in huisvesting mogelijk te maken.

Innovatieplannen zijn ook voor steeds meer bedrijven een reden om financiering te zoeken: dit is bij 10% het geval. Het mkb loopt hierin voorop[12]. Mogelijk probeert het grootbedrijf deze relatief risicovolle activiteit - daarom duur om te financieren - zoveel mogelijk met interne middelen te financieren of door bestaande innovators te kopen.

5.3 Bron van te zoeken financiering

Bedrijven gaan steeds meer op zoek naar minder traditionele bronnen van extern vermogen; zie tabel 24. Eerder bleek al dat bedrijven de afgelopen periode minder vaak beroep deden op banken om te voorzien in hun financieringsbehoefte (terug naar 62% bij de huisbank), het blijkt nu dat bedrijven ook voor de *komende* periode verwachten minder vaak een beroep te doen op banken dan in vorige metingen: 62% denkt hun financiering op te halen in het bankwezen.

tabel 24 bron van te zoeken financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 328*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*	*totaal 2013-1*
bank(en)	61%	72%	76%	62%	69%	75%
familie en vrienden	9%	3%	0%	8%	3%	5%
leveranciers	3%	5%	0%	3%	1%	3%
informal investors	8%	5%	3%	7%	7%	7%
openbare kapitaalmarkt	0%	1%	2%	0%	2%	4%
VC, PM of ROM[13]	7%	4%	1%	5%	2%	2%
overheidsregelingen	0%	0%	2%	0%	3%	2%
andere bedrijven	2%	3%	2%	2%	2%	2%
eigenaren, aandeelhouders	2%	4%	4%	2%	10%	5%
moederbedrijf, holding	4%	3%	6%	4%	6%	6%
anders	15%	14%	2%	15%	11%	11%

Bron: Panteia, 2014.

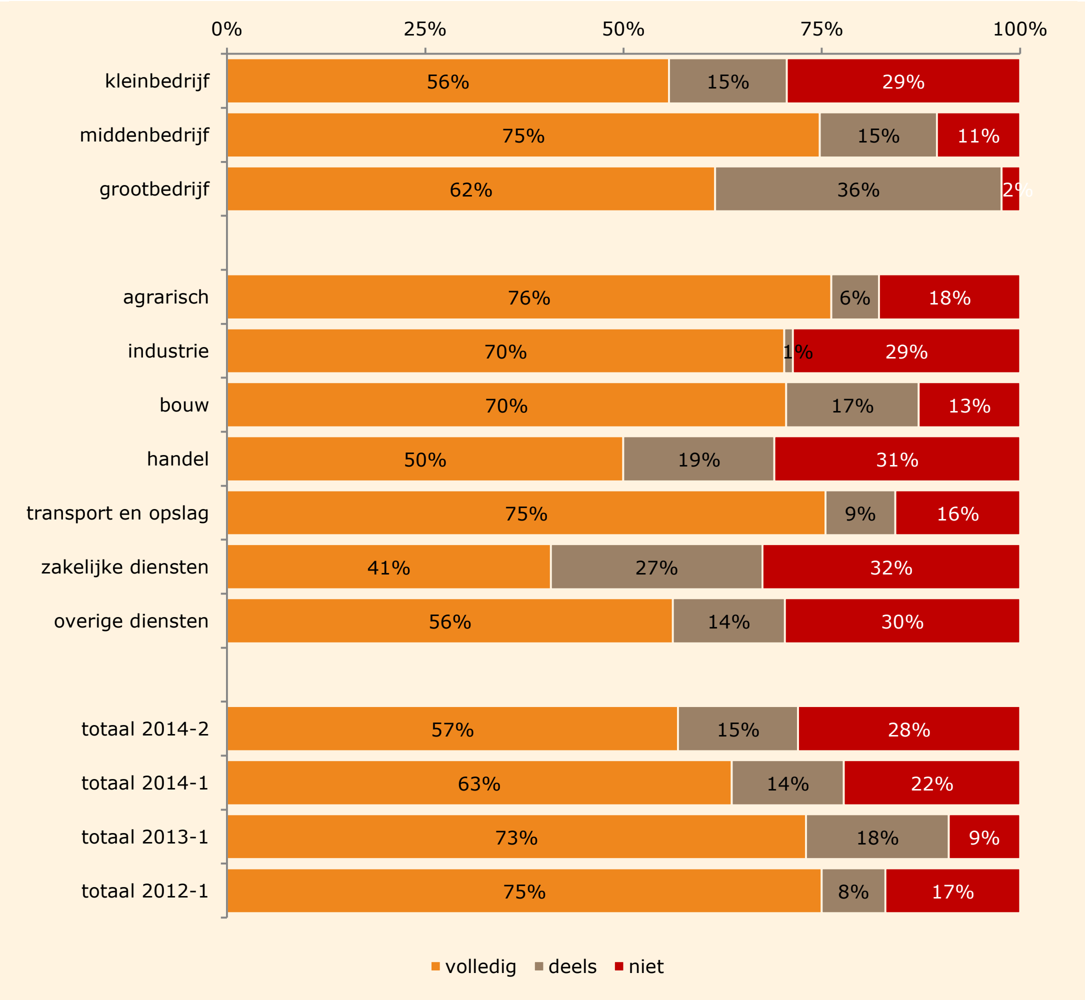
[12] Zie ook *T. Span & P. Gibcus (2012), Financiering van innovatie in het mkb: drempels bij het vinden van financiering voor innovatieve bedrijven*. Het innovatieve kleinbedrijf zoekt vaker naar financiering dan het middenbedrijf.
[13] Respectievelijk *Venture Capital*, participatiemaatschappij en Regionale Ontwikkelingsmaatschappij.

Kleinere rol weggelegd voor banken, meer op zoek naar alternatieven
Banken zijn daarmee nog steeds veruit de meest voorname bron van aan te trekken vermogen, maar hun belang neemt wel af. In plaats daarvan verwachten bedrijven steeds meer een beroep te doen op familie en vrienden (vooral in het kleinbedrijf), op leverancierskrediet (in het gehele mkb) en durfkapitaal. Het belang van informele investeerders of business angels is gelijk gebleven.

5.4 Verwachte slaagkans bij verkrijgen van financiering

Bedrijven verwachten in het komende jaar iets minder vaak op zoek te gaan naar externe financiering. Uit figuur 8 blijkt dat dit mogelijk het gevolg kan zijn van de verwachtingen die onder bedrijven leven ten aanzien van het te behalen succes. 72% van de bedrijven verwacht de te zoeken financiering in meer of mindere mate aan te trekken. Eerder dit jaar was dit 77% en een jaar geleden was dit nog 91%. Bedrijven zijn dus aanzienlijk pessimistischer geworden ten aanzien van hun kansen betreffende het aantrekken van financiering.

figuur 8 verwacht men het gezochte vermogen aan te kunnen trekken? (*n*=330)



Bron: Panteia, 2014.

Grootbedrijf meest optimistisch, maar verwacht vooral deel van het bedrag
Afhankelijk van de gehanteerde maatstaf schat het grootbedrijf de eigen kansen het hoogst in: slechts 2% verwacht de te zoeken financiering geheel *niet* te krijgen, versus 29% in het kleinbedrijf. Opvallend genoeg denkt één op de drie grote bedrijven

het bedrag slechts deels te krijgen. Dit kan gebaseerd zijn op ervaring: 13% van het grootbedrijf dat financiering zocht in het afgelopen half jaar kreeg het deels. Dit aandeel was het hoogst onder deze grote groep bedrijven, maar is nog altijd wezenlijk kleiner dan de 36% die verwacht in de *toekomst* het gezochte bedrag deels te krijgen.

Bedrijven in de landbouw en de sector transport en opslag zijn het meest positief over hun kansen. Bedrijven in de industriële sector behoren, opmerkelijk genoeg, tot de meest pessimistische bedrijven, samen met de handel en dienstverlenende bedrijven: 29-32% van deze sector verwacht het gezochte bedrag geheel niet te krijgen. Dit is opmerkelijk, omdat bedrijven in de industrie juist het *vaakst* het bedrag dat zij in het afgelopen half jaar zochten volledig kregen (zie figuur 1).

5.5 Relatie slaagkans met gezocht bedrag

Kleinere financieringsbedragen lijken vaker *volledig* gehonoreerd te worden dan grotere bedragen. Dit blijkt uit de realisaties over het afgelopen half jaar en spreekt uit de verwachtingen van bedrijven zelf. Dit blijkt uit tabel 25. De volledig toegekende financieringsaanvragen waren het afgelopen half jaar gemiddeld € 3,2 miljoen, de deels of volledig afgewezen aanvragen waren gemiddeld € 4,4 miljoen. Dit verschil is nog eens groter wanneer vooruit gekeken wordt.

tabel 25 toekenning en afwijzing naar gezocht bedrag[14] (gemiddeld gezochte bedragen * € 1.000)

	aantal bedrijven: 287 / 309	
resultaat of verwachting te krijgen bedrag	*heeft financiering gezocht in de afgelopen 6 maanden*	*zoekt financiering in de komende 12 maanden*
volledig	€ 3,207	€ 2,254
deels of niet	€ 4,413	€ 4,182

Bron: Panteia, 2014.

Grote bedrijven verwachten hun aanvragen minder vaak volledig te krijgen
Dit staat haaks op wat in de meting die eerder dit jaar is uitgevoerd is gevonden. Daar leek een duidelijk verband te staan tussen bedrijfsgrootte en slaagkans. De kleinere bedrijven zoeken minder financiering en zijn om diverse redenen minder aantrekkelijk voor kredietverstrekkers (meer risico, relatief hoge screeningkosten), dus hun slaagkans ligt ook lager. De reden van deze ommezwaai ligt mogelijk in de groep bedrijven die hun aanvraag *deels* gehonoreerd kregen of verwachten te krijgen. Deze groep is het grootst in het grootbedrijf: respectievelijk 13% en 36% in de huidige meting. In de vorige meting lagen deze aandelen stukken lager: op 2% en 14%.

De resultaten liggen in het verlengde van de monitor die eerder dit jaar is uitgevoerd: de gemiddelde bedragen die bedrijven die financiering hebben gezocht in het afgelopen jaar *nu* noemen, liggen in de orde van grootte van de bedragen die in de vorige meting werden genoemd door bedrijven die *verwachtten* financiering te zoeken.

5.6 Alternatieve bronnen van financiering?

Banken zijn nog altijd de meest voorname bron van externe financiering. Hun belang daalt echter wel. Zo ook voor de financiering die bedrijven verwachten aan te trekken. Nog 69% gaf aan de benodigde financiering bij banken te zullen gaan zoeken, maar

[14] De gepresenteerde bedragen zijn op 5% aan onder- en bovenzijde getrimd. Dit wil zeggen dat de 5% hoogste en 5% laagste bedragen zijn verwijderd, omdat een gemiddelde erg gevoelig is voor extreem hoge of extreem lage bedragen. Dergelijke bedragen leveren een sterk vertekend beeld van het gemiddelde op.

dit betekent opnieuw een daling van dit aandeel. Als gevolg hiervan ziet een steeds groter deel van het bedrijfsleven ook alternatieven voor bancaire financiering. Dit blijkt uit tabel 26, waarin de populariteit van de verschillende alternatieven uiteengezet wordt.

tabel 26 mogelijke alternatieve bronnen voor financiering dan de bank

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 725*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
ziet alternatieven	26%	40%	45%	37%	29%
factoring	0%	0%	1%	1%	1%
leasing of huren	4%	7%	4%	5%	2%
crowdfunding	8%	3%	1%	4%	4%
informele investeerder of part.mij	3%	4%	6%	5%	5%
kredietunie of coöp. financiering	0%	4%	0%	1%	0%
versneld innen debiteuren	0%	0%	1%	0%	0%
later betalen schuldeisers	0%	1%	1%	1%	1%
aandelen uitgeven	2%	3%	9%	5%	3%
obligaties uitgeven	0%	2%	11%	5%	1%
eigen middelen	5%	6%	0%	3%	3%
subsidies	1%	0%	0%	0%	1%
leverancierskrediet	2%	0%	0%	1%	1%
bestaande aandeelhouders	0%	1%	1%	1%	1%
anders	6%	15%	18%	13%	4%

Bron: Panteia, 2014.

Kennis van alternatieve bronnen beperkt in kleinbedrijf

Vooral grotere bedrijven zijn bekend met de mogelijkheden die alternatieve bronnen van financiering bieden: 45% van hen ziet alternatieven voor de bank versus 26% in het kleinbedrijf. Enerzijds mag dit geen verrassing heten. Naarmate bedrijven groter worden, zullen zij eerder een eigen financieel specialist in vaste dienst hebben. Deze heeft meer zicht op de mogelijkheden en kan ook een betere onderbouwing aan banken geven. De kleinste bedrijven zijn meer afhankelijk van een financieel adviseur of hun accountant: zij besteden deze kennis uit en alleen wanneer daar een directe aanleiding voor is. Van de andere kant blijkt het juist voor het kleinbedrijf moeilijk om financiering aan te trekken. Hun aanvragen worden het vaakst (deels) afgewezen. Zij hebben dus potentieel het meeste baat bij het vinden van alternatieve bronnen.

Grootbedrijf ziet obligatie-uitgifte steeds vaker als optie

De alternatieve financieringsbronnen die sinds de vorige meting het meest aan populariteit hebben gewonnen zijn leasing of huur en het uitgeven van aandelen en van obligaties. Vooral deze laatste vorm heeft een grote vlucht genomen en 11% van het grootbedrijf heeft deze manier van financieren nu op het netvlies, vergeleken met slechts 2% eerder dit jaar.

5.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- Minder bedrijven verwachten het komende jaar op zoek te zullen gaan naar externe financiering: 21% vergeleken met 24% eerder dit jaar;
- Dit komt doordat bedrijven minder vaak *vreemd* vermogen zoeken;
- Grote bedrijven (18%) verwachten minder vaak financiering te zullen zoeken dan kleine (25%) en middelgrote (24%) bedrijven;
- Financiering zal vooral gezocht worden voor werkkapitaal, huisvesting en voor bedrijfsmiddelen. Het belang van werkkapitaal is echter fors afgenomen. Dat van huisvesting is juist trendmatig toegenomen;
- Bedrijven zijn ook weer iets vaker op zoek naar financiering voor innovatie;
- Het bedrijfsleven is opnieuw minder optimistisch over haar kansen: slechts 57% verwacht het gezochte bedrag volledig aan te kunnen trekken, eerder dit jaar was dit nog 63%. Er is sprake van een dalende lijn die al eerder is ingezet;
- Grote bedrijven verwachten het meest vaak dat zij de door hen gezochte financiering in ieder geval deels krijgen. Tegelijkertijd wordt de groep grote bedrijven die verwacht het gezochte bedrag ook echt *volledig* te krijgen steeds kleiner. Ze denken dus vaker het bedrag slechts deels te krijgen;
- 37% van het bedrijfsleven ziet alternatieven voor financiering buiten de bank. Vooral leasing en de uitgifte van aandelen en obligaties zijn meer reële opties voor bedrijven geworden.

6 Solvabiliteit

Dit hoofdstuk behandelt de solvabiliteit van het bedrijfsleven en de invloed van de hoogte ervan op het aantrekken van financiering. De solvabiliteit vertegenwoordigt het aandeel eigen vermogen in het totale vermogen en is daarmee een maatstaf van de financiële positie van bedrijven. Bedrijven met een hogere solvabiliteit zullen beter in staat zijn om aan hun verplichtingen op lange termijn te voldoen. Bovendien is voldoende eigen vermogen vaak een belangrijke voorwaarde voor het aantrekken van *vreemd* vermogen.

6.1 De solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

De algehele solvabiliteitspositie van het bedrijfsleven is iets verslechterd ten opzichte van de voorgaande meting en komt nu uit op 38%: zie tabel 27. Een lager aandeel eigen vermogen betekent echter nog niet direct een verslechterde financiële positie. Eerder is al gebleken dat bedrijven het afgelopen half jaar vaker slaagden in het aantrekken van de door hen gezochte financiering dan aan het begin van dit jaar. 61% wist het gezochte bedrag volledig aan te trekken. Bij de vorige meting was dit nog 54%: zie figuur 1. Wanneer bedrijven er in slagen meer vreemd vermogen aan te trekken en het eigen vermogen gelijk blijft, neemt de solvabiliteit per definitie af.

tabel 27 solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.230*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*	*totaal 2014-1*
gemiddelde solvabiliteit	37%	37%	39%	38%	39%
minder dan 20%	19%	14%	15%	16%	16%
20-30%	13%	14%	10%	12%	13%
30-40	14%	20%	26%	22%	21%
meer dan 40%	55%	53%	49%	50%	50%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2014.

Solvabiliteit neemt toe met bedrijfsomvang

Naarmate bedrijven groter zijn, verbetert hun solvabiliteitspositie. Het mkb heeft 37% eigen vermogen op de balans staan, het grootbedrijf 39%. Voor grote bedrijven is het waarschijnlijk iets gemakkelijker om te financieren met eigen vermogen, omdat er door hun omvang doorgaans meer informatie over deze bedrijven beschikbaar is en de informatie asymmetrie tussen financieringszoekende en verstrekker kleiner is. Daarnaast zijn zij doorgaans meer gediversifieerd in hun activiteiten en daardoor een kleiner risico voor de financier. De solvabiliteit in het kleinbedrijf wordt onder meer gedrukt door een laag eigen vermogen onder bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid, waarbij de persoonlijke schulden van de ondernemer - en bijvoorbeeld dus ook de hypotheek op het eigen huis - meetellen in het vermogen op de balans.

6.2 Financiering, slaagkans en solvabiliteit

De mogelijkheid van bedrijven om voldoende eigen vermogen aan te trekken geldt vaak ook als een voorwaarde voor het kunnen aantrekken van *vreemd* vermogen. De wisselwerking tussen de twee wordt in beeld gebracht in tabel 28.

Solvabiliteit van belang in aantrekken vreemd vermogen

Eén op de vijf bedrijven zocht in de afgelopen periode externe financiering. Het overgrote deel van het bedrijfsleven deed dat dus níet. De solvabiliteit van het gehele bedrijfsleven en het deel dat geen financiering zocht zijn dus nagenoeg gelijk op afgerond 38%. De solvabiliteit van bedrijven die wél financiering zochten ligt juist lager. Dit is niet verwonderlijk. Het eigen vermogen bestaat deels uit ingehouden winsten, een bron van interne financiering. Bedrijven met een hoger eigen vermogen trekken gemakkelijker vreemd vermogen aan, maar kunnen ook gemakkelijker uit de voeten met interne financiering.

tabel 28 slagen bij het aantrekken van financiering en solvabiliteit

	solvabiliteit	*aantal bedrijven*
in afgelopen jaar géén financiering gezocht	38%	1,091
in afgelopen jaar eigen vermogen gezocht	28%	98
w.v. volledig gekregen	27%	
w.v. niet of deels gekregen	28%	
in afgelopen jaar vreemd vermogen gezocht	29%	247
w.v. volledig gekregen	31%	
w.v. niet of deels gekregen	25%	
denkt komend jaar geen financiering nodig te hebben	38%	1,036
denkt komend jaar financiering nodig te hebben	32%	279
w.v. verwacht te krijgen	35%	
w.v. verwacht niet of deels te krijgen	28%	

Bron: Panteia, 2014.

De bestaande solvabiliteit lijkt niet van groot belang te zijn in het aantrekken van méér eigen vermogen en het verschil in solvabiliteit tussen bedrijven die het gezochte eigen vermogen volledig kregen en niet of slechts deels kregen is beperkt. Het lijkt een factor van groter belang te zijn in het aantrekken van *vreemd* vermogen. Bedrijven die hier volledig in slaagden, hadden een gemiddelde solvabiliteit van 31%, bedrijven die niet of slechts deels slaagden een gemiddelde solvabiliteit van 25%.

Het verschil in solvabiliteit tussen de twee groepen is toegenomen ten opzichte van de vorige meting, toen deze aandelen nog respectievelijk 32% en 31% waren. Het belang van solvabiliteit in het aantrekken van vreemd vermogen is dan ook toegenomen, zie tabel 6. Een te lage solvabiliteit werd door 30% van de afgewezenen genoemd als reden, ten opzichte van 14% eerder dit jaar.

Bedrijven zijn goed op de hoogte van belang solvabiliteit

Het belang van het eigen vermogen in het aantrekken van *vreemd* vermogen is goed doorgedrongen tot het bedrijfsleven. Wanneer zij hun eigen kansen moeten inschatten in het aantrekken van externe financiering in het komende jaar, verwacht de groep met een hoger eigen vermogen (35%) betere kansen te hebben dan de groep met een lager eigen vermogen (28%).

6.3 De belangrijkste punten op een rijtje

- Nederlandse bedrijven hebben een gemiddelde solvabiliteit van 38%, iets lager dan in de voorgaande meting;
- Grotere bedrijven hebben een (iets) hogere solvabiliteit dan het mkb;
- Een goede solvabiliteitspositie lijkt van steeds groter belang in het aantrekken van vreemd vermogen: het verschil tussen de groep die volledig slaagt en de groep die niet of slechts deels slaagt, is groter geworden.

7 Financieringsbehoefte bedrijfsleven

Dit hoofdstuk behandelt het totale bedrag aan financiering dat Nederlandse bedrijven in het afgelopen jaar hebben gevraagd en hebben gekregen, en het bedrag waaraan zij dit jaar behoefte hebben, op basis van de bedragen die deelnemers aan het onderzoek noemen. Het gezochte bedrag en het verkregen bedrag worden geconfronteerd. Tevens komen de gemiddeld per grootteklasse gevraagde bedragen aan de orde.

7.1 Totaalbedragen

De berekende totale financieringsbehoefte en het daadwerkelijk verkregen bedrag worden gepresenteerd in tabel 29. Een toelichting op de berekeningswijze wordt gegeven in Bijlage 2. Het bedrijfsleven zocht in de afgelopen zes maanden in totaal naar een bedrag van € 33,3 miljard en wist hiervan € 27,5 miljard daadwerkelijk aan te trekken: een slagingspercentage van 83%.

tabel 29 totaalbedragen gezochte en verkregen financiering x € 1 miljoen[15]

	aantal bedrijven: 287		
	financieringsbehoefte afgelopen 6 maanden	*verkregen bedrag*	*% van gevraagd*
kleinbedrijf	9,200	7,200	78%
middenbedrijf	8,100	6,700	83%
grootbedrijf	16,000	13,600	85%
industrie en agrosector	14,400	12,400	86%
bouw	3,100	2,700	87%
handel	2,500	2,100	82%
transport en communicatie	5,800	4,500	80%
zakelijke diensten	2,300	1,900	82%
overige diensten incl. horeca	5,200	4,000	77%
totaal	33,300	27,500	83%

Bron: Panteia, 2014.

De vraag naar financiering groeit

De recente financieringsbehoefte van het bedrijfsleven is daarmee toegenomen ten opzichte van de meting eerder dit jaar, toen het gezochte bedrag € 29 miljard was. De financieringsbehoefte is het grootst in de industrie en landbouw, waar bovendien een groei plaatsvindt in zowel de recente als de verwachte financieringsbehoefte. De bouw en in mindere mate de handel laten een terugval in gezochte financiering zien, de sector transport juist een groei.

Vooruitzichten positiever

In tabel 30 wordt de *verwachte* financieringsbehoefte het komende jaar en de verwachtingen ten aanzien van succesvol aantrekken van deze fondsen in beeld gebracht. Het bedrijfsleven verwacht het komende jaar beter te slagen en denkt nu

[15] In de berekening van deze gemiddelde bedragen zijn extreme waarden uitgesloten, om te voorkomen dat zij het gemiddelde beeld sterk vertekenen. Deze methode is ook toegepast op de berekeningen die ten grondslag liggen aan tabel 25.

88% van de te zoeken financiering aan te kunnen trekken. Bedrijven verwachten het komende jaar ruim € 27 miljard aan financiering te zullen zoeken. De verwachtingen ten aanzien van de toekomstige financieringsbehoefte zijn daarmee iets getemperd: dit bedrag was eerder gelijk aan € 28 miljard. In de bouw en overige dienstverlening verwacht men de meeste moeite het bedrag aan te trekken, in de industrie het minst.

tabel 30 totaalbedragen verwachte te zoeken en te zullen krijgen financiering x € 1 miljoen [16]

	aantal bedrijven: 309		
verwachte financieringsbehoefte komende 12 maanden	*verwachte financieringsbehoefte komende 12 maanden*	*verwacht te krijgen*	*% van gevraagd*
kleinbedrijf	5,300	3,500	66%
middenbedrijf	5,100	4,400	86%
grootbedrijf	16,700	15,900	95%
industrie en agrosector	12,900	12,100	94%
bouw	1,200	900	75%
handel	3,000	2,300	78%
transport en communicatie	5,900	5,200	89%
zakelijke diensten	1,800	1,500	81%
overige diensten incl. horeca	2,500	1,800	71%
totaal	27,200	23,800	88%

Bron: Panteia, 2014.

7.2 Gezocht financieringsbedrag naar omvang bedrijf

Deze monitor blikt terug en kijkt vooruit: wat zijn de ervaringen van het bedrijfsleven met het aantrekken van financiering in de afgelopen periode geweest en wat zijn hun verwachtingen ten aanzien van het aankomende jaar. Het gezochte bedrag en het bedrag dat ondernemingen verwachten te zullen gaan zoeken, zijn ook in beeld gebracht. Uitgesplitst naar grootteklasse levert dat de gemiddelde bedragen naar grootteklasse op die worden gepresenteerd in tabel 31.

tabel 31 per bedrijf gezochte financieringsbedrijven naar grootteklasse * € 1.000[17]

	aantal bedrijven: 287 / 309	
	financieringsbehoefte afgelopen 6 maanden	*verwachte financieringsbehoefte komende 12 maanden*
kleinbedrijf	€ 312	€ 282
middenbedrijf	€ 1.595	€ 1.265
grootbedrijf	€ 11.683	€ 9.879

Bron: Panteia, 2014.

Niet geheel onverwacht beweegt het gemiddeld gezochte bedrag mee met de grootte van het bedrijf: kleinere bedrijven zoeken kleinere bedrijven en zo ook andersom.

[16] In de berekening van deze gemiddelde bedragen zijn extreme waarden uitgesloten, om te voorkomen dat zij het gemiddelde beeld sterk vertekenen. Deze methode is ook toegepast op de berekeningen die ten grondslag liggen aan tabel 25.
[17] In de berekening van deze gemiddelde bedragen zijn extreme waarden uitgesloten, om te voorkomen dat zij het gemiddelde beeld sterk vertekenen. Deze methode is ook toegepast op de berekeningen die ten grondslag liggen aan tabel 25.

Voor het aanstaande jaar denken bedrijven op zoek te zullen gaan naar kleinere bedragen. Wat hier mogelijk een rol bij speelt zijn de verwachtingen ten aanzien van de slaagkans. Deze zijn in de afgelopen periode verslechterd. Zie paragraaf 5.4.

7.3 De belangrijkste punten op een rijtje

- De financieringsbehoefte in het voorgaande halfjaar was € 33 miljard, waarvan men € 27,5 miljard heeft aangetrokken;
- De verwachte behoefte voor het komende jaar is ruim € 27 miljard, waarvan men bijna € 24 miljard denkt aan te kunnen trekken;
- De financieringsbehoefte is het sterkst toegenomen in het kleinbedrijf en is iets afgenomen in het grootbedrijf;
- In de industrie zoekt men meer financiering dan voorheen, in de bouw en handel is de behoefte afgenomen.

8 Snelle groeiers versus overige bedrijven

Snelle groeiers zijn bedrijven die in een relatief kort tijdsbestek een forse groei weten te realiseren in werkgelegenheid of in omzet[18]. Van de bedrijven die hun medewerking verleenden aan deze monitor kan 6% worden aangemerkt als snelle groeier. Willen deze bedrijven hun snelle groei verwezenlijken, moet een gebrekkige toegang tot financiering geen obstakel vormen.

Uit de empirische literatuur komt veelvuldig naar voren dat de overlevingskansen van grote bedrijven groter zijn dan van kleine bedrijven. Dit maakt hen een veiligere investering voor kredietverstrekkers. Tegelijkertijd komt snelle groei (logischerwijs) vaker voor onder kleine bedrijven. Dit zou snelle groeiers riskanter kunnen maken voor banken en het voor hen dus moeilijker maken om financiering aan te trekken. Recent onderzoek wijst echter uit dat de overlevingskans van snelgroeiende bedrijven *niet* lager ligt dan van overig bedrijven[19].

tabel 32 snelle groeiers vergeleken met overige bedrijven

kenmerken	*snelle groeiers*	*overige bedrijven*	*snelle groeiers ongewogen*
aandeel	6%	94%	93
kredietruimte bij bank méér benut	17%	19%	93
financiering gezocht buiten bestaande kredietruimte	18%	19%	
eigen én vreemd vermogen gezocht	44%	25%	24
gezocht eigen vermogen volledig gekregen	47%	46%	
gezocht eigen vermogen deels gekregen	28%	36%	24
gezocht eigen vermogen niet gekregen	24%	18%	
gezocht vreemd vermogen volledig gekregen	76%	60%	
gezocht vreemd vermogen deels gekregen	4%	11%	14
gezocht vreemd vermogen niet gekregen	20%	29%	
herkomst vreemd vermogen: huisbank	36%	63%	14
herkomst vreemd vermogen: andere bank	21%	30%	
solvabiliteit	36%	36%	
bedrag eigen vermogen gedaald	12%	31%	93
aandeel eigen vermogen op de balans gedaald	11%	63%	

Bron: Panteia, 2014.

Aan deze groep bedrijven is daarom een afzonderlijke analyse gewijd. Het aantal onderliggende observaties is relatief beperkt: met 6% snelle groeiers zijn de analyses over deze groep in het beste geval (ongewogen) op 93 waarnemingen gebaseerd. De meeste analyses zijn uitgevoerd op lagere aantallen snelle groeiers, omdat de groep snel kleiner wordt naarmate meer diepgravende vragen worden gesteld. De resultaten van de vergelijking tussen snelle groeiers en overige bedrijven die geen groei of minder sterke groei doormaakten, worden gepresenteerd in tabel 32.

[18] De grens ligt op 60% groei over een periode van drie jaar, dus ten opzichte van najaar 2011.
[19] Zie: Kok, J. de, H. Zhou, C. Hartog & P. van der Zwan (2012), *the Risk of Growth Fast: Does fast growth have a negative impact on the survival rates of firms?*

Snelle groeiers zoeken minder financiering maar vaker langs andere weg
Bedrijven die de afgelopen drie jaar een snelle groei doormaakten maken iets minder vaak extra gebruik van hun bestaande kredietruimte en zijn ook iets minder vaak op zoek naar financiering buiten deze kredietruimte. Wanneer ze wel financiering zoeken, zoeken ze relatief vaak naar een mix van financieringsvormen: eigen én vreemd vermogen. Dit kan te maken hebben met het risicoprofiel van deze groep, die het voor hen minder gemakkelijk maakt om enkel en alleen vreemd vermogen aan te trekken. Tegelijkertijd slagen zij aanzienlijk vaker in het volledig aantrekken van vreemd vermogen: 76% van hen is succesvol tegenover 60% onder niet-snelle groeiers. Deze bevinding is echter op een zeer beperkt aantal waarnemingen gebaseerd, maar strookt wel met de bevindingen in de eerste meting van dit jaar. Op het gebied van eigen vermogen zijn snelle groeiers wat minder succesvol.

Snelle groeiers zoeken hun financiering bovendien langs de minder traditionele kanalen. De groep die een beroep doet op banken is relatief klein vergeleken met de niet-snelle groeiers. Dit resultaat strookt niet met eerdere metingen en is erg volatiel door het beperkte aantal waarnemingen. Ten slotte hebben snelle groeiers een eigen vermogenspositie vergelijkbaar met de overige bedrijven en heeft deze positie recent een minder negatieve ontwikkeling doorgemaakt dan onder niet-snelgroeiende bedrijven.

9 Belangrijkste uitkomsten en ontwikkelingen

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste uitkomsten en ontwikkelingen weergeven.

9.1 Uitkomsten

De belangrijkste uitkomsten van de uitgevoerde enquête onder 1.400 bedrijven van de Financieringsmonitor 2014-2 zijn:

De vraag
In de afgelopen 6 maanden heeft 19% van de bedrijven zijn kredietruimte bij de bank meer benut, en heeft 19% aanvullende financiering gezocht. Verder verwacht 21% in de komende 12 maanden aanvullende financiering te zoeken. De benutting en vraag zijn beide licht gedaald in de afgelopen 6 maanden. Bedrijven zijn vaker gelijktijdig op zoek naar een mix van financieringsvormen: vreemd én eigen vermogen. Deze ontwikkeling concentreert zich in midden- en kleine bedrijven.

De vier voornaamste bestemmingen voor de gezochte financiering zijn: werkkapitaal (40%), investeringen (20%), bedrijfsmiddelen (11%) en huisvesting (22%). Opvallend is de ontwikkeling dat werkkapitaal ligt daalt en de behoefte aan financiering voor huisvesting toeneemt, van 13 naar 22%. Dit laatste is een trendmatige ontwikkeling over de laatste drie metingen.

De totale behoefte in bedragen
Wanneer de gevraagde en verkregen financieringsbedragen van het onderzoek worden geëxtrapoleerd naar de totale financieringsbehoefte van het Nederlandse bedrijfsleven resulteert een bedrag van ruim € 33,3 miljard gezocht in de afgelopen zes maanden, en iets meer dan € 27 miljard te zoeken in de komende 12 maanden. Daarvan is respectievelijk € 27,5 binnengehaald, en verwacht men € 23,8 miljard in 2014 binnen te halen.

Het succes
Financieringsaanvragen worden vaker gehonoreerd dan een jaar geleden: was dat eerder dit jaar nog 38% van alle aanvragen, nu ligt het afwijzingspercentage op 28%. Voor het kleinbedrijf blijft het nog moeilijk: slechts 49% krijgt de aanvraag volledig gehonoreerd. Dit is een consistent beeld met de eerste meting van 2014. Wel stijgt het percentage kleine bedrijven dat een deel van het gevraagde kredietbedrag binnen haalt. In het midden- en grootbedrijf wordt respectievelijk 64% en 65% van de aanvragen gehonoreerd. Van de bedrijven die de komende 12 maanden financiering willen zoeken denkt 72% dit volledig of deels aan te trekken. Eerder dit jaar lagen deze percentages op 77% en een jaar geleden op 91%. Bedrijven zijn nu dus pessimistischer over hun kansen.

De banken hanteren de status quo in hun acceptatiecriteria voor kredieten aan het bedrijven in het mkb: deze worden netto noch aangescherpt, nog versoepeld. Dit is een ontwikkeling die zich begin dit jaar heeft ingezet. Het bedrijfsleven ervaart dit nog niet zo: veel bedrijven zien zich nog steeds geconfronteerd met hogere kredietkosten of verscherpte criteria aan het onderpand. Hun perceptie volgt de ontwikkeling van de kredietvoorwaarden wel en het aandeel bedrijven dat verscherping ervaart, neemt af.

Rol ontwikkeling solvabiliteit
De gemiddelde solvabiliteit is over de hele linie zeer licht gedaagd. Daarbij kent het grootbedrijf een solvabiliteit van 39% en het kleinbedrijf een solvabiliteit van 37%. De solvabiliteit van bedrijven die vreemd vermogen verkregen is gemiddeld lager dan die van hen die geen succes hadden: 31% versus 25%. Het belang van solvabiliteit bij het aantrekken van vreemd vermogen is toegenomen: een te lage solvabiliteit wordt door 30% van de afgewezen bedrijven genoemd als reden ten opzichte van 14% eerder dit jaar.

Rol ontwikkeling eigen vermogen
Het eigen vermogen is bij een op de drie bedrijven afgenomen, een keerpunt is nog niet bereikt in de neerwaartse ontwikkeling. De grootste oorzaak voor het blijven dalen van eigen vermogens is een negatief resultaat uit de bedrijfsvoering.

Krediet voor snelle groeiers
Snelle groeiers, bedrijven waarvan de omzet in de laatste drie jaren met minstens 60% is gegroeid, hebben minder vaak aanvullende financiering gezocht, maar hun slaagkans is een stuk beter áls ze het doen. Mogelijk ligt hierbij een relatie met de minder negatieve ontwikkeling van het eigen vermogen dan bij niet-snelle groeiers. Daarbij zoekt deze groep bedrijven financiering langs minder traditionele kanalen en vaker dan niet-snelle groeiers naar een financieringsmix van vreemd en eigen vermogen.

9.2 Verschillen met de eerste meting van 2014

- Minder bedrijven hebben aanvullende financiering gezocht: hun aandeel daalt van 21% naar 19%;
- Bedrijven benutten de bestaande kredietlijnen minder;
- Het totale aandeel afgewezen aanvragen is voor het eerst gedaald en dit geldt voor alle grootteklassen. De grootste afname van het afwijzingspercentage heeft zich voorgedaan in het kleinbedrijf;
- De solvabiliteit van alle bedrijven is zeer licht gedaald. Wel neemt de rol weer toe van een goede solvabiliteitspositie bij het verkrijgen van vreemd vermogen. Zij die slagen hebben een gemiddelde solvabiliteit van 31%, zij die niet slagen van 25%.
- Bedrijven zijn vaker op zoek naar een financieringsmix van vreemd en eigen vermogen. De eigen huisbank is daardoor wat minder de enige aanbieder;
- Banken handelen financieringsaanvragen sneller af, met name die van kleine bedrijven. Langere doorlooptijden komen minder voor;
- De trend dat gezochte financiering vaker bestemd is voor investeringen in huisvesting en bedrijfsmiddelen zet zich door;
- Minder bedrijven die eigen vermogen zoeken krijgen nul op rekest, maar ook minder bedrijven krijgen het volledige bedrag;
- Een steeds groter percentage van bedrijven ziet alternatieve bronnen van financiering: in vergelijking met de eerste meting stijgt dit percentage van 29% naar 37 %;
- Minder bedrijven denken de komende 12 maanden extra financiering nodig te hebben, dit percentage daalt van 24% naar 21%. De terugval wordt veroorzaakt door een kleine terugval in de vraag naar vreemd vermogen.
- Succesverwachtingen voor nog aan te trekken financiering blijven dalen: van 91%, via 77% naar 72%.

Bijlagen

Bijlage 1 Vragenlijst

Bedrijven die deelnamen aan de meting van de Financieringsmonitor in september 2014 hebben de volgende vragenlijst doorlopen. Niet iedere deelnemer krijgt iedere vraag voorgelegd. In de vragenlijst zit een bepaalde routing waarbij doorgevraagd wordt op bepaalde antwoorden.

Vraag V01
Maakt de organisatie waar u werkt deel uit van een moederbedrijf?

Vraag V02
Maakt uw bedrijf onderdeel uit van een beursgenoteerde onderneming?

Vraag V03
In welke bedrijfstak is uw bedrijf actief?

Vraag V04
Hoeveel werknemers telt uw totale organisatie in Nederland?

Vraag V05A
Wat was ongeveer de jaaromzet van uw bedrijf in Nederland?

Vraag V05A2
Is de omzet of de werkgelegenheid bij uw bedrijf meer dan 60% hoger dan in 2011?

Vraag V06
Heeft u in de afgelopen twaalf maanden uw kredietruimte bij de bank meer benut dan daarvóór? Hieronder verstaan we ook het rood staan op een rekening courant.

Vraag V07
Heeft u in de afgelopen twaalf maanden financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte?

Vraag V08
Heeft uw bedrijf in de afgelopen twaalf maanden eigen vermogen gezocht, vreemd vermogen (dat wil zeggen, geleend geld), of beide? Achtergestelde leningen worden tot het eigen vermogen gerekend.

Vraag V09
Waarom heeft uw bedrijf gekozen voor financiering met eigen vermogen?

Vraag EXTRA1
Vond u extern eigen vermogen makkelijk te vinden?

Vraag V10
Waarom heeft u geen extern eigen vermogen gezocht?

Vraag V11
Waarom heeft u geen financiering gezocht?

Vraag V12
Voor welk doel of welke doelen zocht u financiering?

Vraag V13
Hoe groot was het financieringsbedrag dat u zocht?

Vraag V14
Heeft u het extra eigen vermogen of de achtergestelde lening die u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V15
Waarom is volgens u het extra eigen vermogen ... aangetrokken?

Vraag V16
Heeft u het extra vreemde vermogen dat u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V17
Waarom is volgens u het extra vreemde vermogen dat u zocht niet of niet volledig aangetrokken?

Vraag V17A
Heeft u geprobeerd op een andere manier aan vreemd vermogen te komen?

Vraag V17A2
Heeft u geprobeerd op een andere manier aan extra eigen vermogen te komen?

Vraag V17B
Kunt u kort aangeven op welke manier?

Vraag V17C
Is het gelukt om op een andere manier aan financiering te komen?

Vraag V17D
Kunt u aangeven waarom u niet verder heeft gezocht?

Vraag V17E
Wat zijn de gevolgen geweest van het [*niet hebben geprobeerd / niet zijn geslaagd om op een andere manier aan financiering te komen*?]

Vraag V18
Waar heeft u eigen vermogen of een achtergestelde lening aangetrokken?

Vraag 19
U noemde aandeelhouders. Gaat dan om:
1: converteerbare obligaties of achtergestelde leningen
2: aandelen of opties op aandelen
3: beide

Vraag V20
Waar heeft u vreemd vermogen aan kunnen trekken?

Vraag V21
Ik noem u enkele overheidsregelingen. Wilt u aangeven of u daar mee bekend bent?

"de BMKB-regeling (Borgstelling MKB Kredieten)"
"de Groeifaciliteit"
"de Garantie Ondernemingsfinanciering"
"de Seed-faciliteit Technostarters"
"Innovatiekrediet of Innovatiefonds MKB+"
"de WBSO"
"de RDA"

Vraag V22
Heeft uw bedrijf voor het gevraagde krediet gebruik gemaakt van:

"de BMKB-regeling (Borgstelling MKB Kredieten)"
"de Groeifaciliteit"
"de Garantie Ondernemingsfinanciering"
"een andere overheidsgarantie?"

Vraag V22B2
Heeft u in het laatste financiële verslagjaar gebruik gemaakt van de WBSO?

Vraag V23
Wilt u met een rapportcijfer van 1 t/m 10 uw oordeel over het nut aangeven van de u bekende overheidsregelingen?

Vraag V24
Heeft uw bank een overheidsgarantieregeling aangeboden?

Vraag V25
Voor welk bruto leningbedrag heeft u gebruik gemaakt van de garantieregeling?

Vraag V26
Hoe lang duurde de behandeling van de financieringsaanvraag vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten?

Vraag V27
Hoeveel weken vindt u een aanvaardbare doorlooptijd?

Vraag V28
Welke percentage variabele en welk percentage vaste rente moet u betalen over het totale kredietbedrag?

Vraag V29
Moest u extra onderpand bieden voor het krediet? U heeft immers nieuwe financiering aangevraagd.

Vraag V30
Wat was dat onderpand?

Vraag V31
Hoeveel procent eigen vermogen staat er op uw balans?

Vraag V32A
Is het absolute bedrag eigen vermogen van uw bedrijf in 2013 afgenomen?

Vraag V32B
Is het eigen vermogen van uw bedrijf als percentage van de balans in 2013 afgenomen?

Vraag V33
Waarom is uw eigen vermogen afgenomen?

Vraag V33A
Welke andere mogelijke bronnen van financiering dan lenen bij de bank, bij zakelijke relaties of bij vrienden of kennissen ziet u voor uw bedrijf?

Vraag V33B
Wat denkt u te huren of te leasen?

Vraag V33C
Heeft uw bedrijf een ketenfinancieringsprogramma?

Vraag V34
Verwacht u in de komende 12 maanden behoefte te zullen hebben aan extra eigen vermogen, aan vreemd vermogen, aan beide, of aan geen van beide?

Vraag V35
Voor welk doel of welke doelen verwacht u behoefte te zullen hebben aan financiering?

Vraag V36
Hoe groot is het financieringsbedrag dat u in de komende 12 maanden denkt te zoeken?

Vraag V38
Verwacht u dat u financiering kunt krijgen?

Vraag V39
Bij wie verwacht u financiering te kunnen krijgen?

Vraag V40
Gaat u toch proberen financiering te verkrijgen?

Vraag V41A
Heeft uw bank in 2014 de kredietvoorwaarden aangepast? Ik leg u een aantal mogelijke aanpassingen voor:
Rente.

Vraag V42A1
Is uw vaste rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V42A2
Is uw variabele rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V41B
Andere kosten zoals vergoedingen en provisies. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42B
Zijn deze verhoogd of verlaagd?

Vraag V41C
Beschikbare omvang van het krediet of kredietlijn. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42C
Is dit vergroot of verkleind?

Vraag V41D
Beschikbare kredietlooptijd. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42D
Is die verkort of verlengd?

Vraag V41E
Eisen omtrent onderpand. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42E
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41F
Eisen omtrent minimum aan solvabiliteit.

Vraag V42F
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41G
Andere voorwaarden zoals garanties, doorlooptijden en procedures

Vraag V42G
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V43
Heeft u in het eerste half jaar van 2014 uw eigen voorwaarden voor het verstrekken van krediet aan uw afnemers gewijzigd?

Bijlage 2 Onderzoeksverantwoording en kenmerken respondenten

Er zijn 2.605 adressen gebruikt voor het uiteindelijke resultaat van 1.403 geslaagde telefonische interviews, willekeurig getrokken uit het beschikbare adressenbestand REACH. Van bereikte respondenten hebben er 957 bij de eerste meting van dit jaar gezegd dat zij nogmaals benaderd mochten worden met vragen over financiering, hierna aan te duiden als panelbedrijven.

Van de 2.605 benaderde bedrijven waren 697 om uiteenlopende redenen niet te bereiken: 27%. Nog eens 59 vielen buiten de gestelde criteria (2%) en 446 (17%) weigerden medewerking. Gerelateerd aan de som van deelnemers en weigeringen is het aandeel weigeringen is het aandeel weigeringen 24%. Dit is een aanzienlijke stijging ten opzichte van de meting eerder dit jaar, toen dit aandeel nog 19% was, gelijk aan de meting van een jaar geleden.

Uit tabel B2.1 blijkt dat grotere bedrijven vaker hun medewerking weigeren dan de kleinere bedrijven. Bedrijven in de groothandel weigerden deze meting het minst vaak, bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie het meest. Het onderscheid tussen startende en langer actieve bedrijven is enkel gemaakt binnen het kleinbedrijf.

tabel B2.1 kenmerken van respondenten en weigeraars

	respondenten	*weigeraars*	*totaal*
kleinbedrijf	81%	19%	100%
middenbedrijf	75%	25%	100%
grootbedrijf	72%	28%	100%
agrarische sector	83%	17%	100%
voedingsmiddelenindustrie	67%	33%	100%
metalektro	77%	23%	100%
overige industrie	80%	20%	100%
bouwnijverheid	71%	29%	100%
autohandel	88%	12%	100%
groothandel	79%	21%	100%
detailhandel	75%	25%	100%
horeca	71%	29%	100%
transport	83%	17%	100%
informatie en communicatie	78%	22%	100%
specialistische zakelijke diensten	73%	27%	100%
overige diensten	73%	27%	100%
starters (jonger dan 5 jaar)	81%	19%	100%
langer gevestigde bedrijven	79%	21%	100%

Bron: Panteia, 2014.

Kenmerken respondenten

Uit tabel B2.2 kan worden afgelezen dat 44% van de bedrijven onderdeel is van een groter geheel. In het grootbedrijf is dit zelfs twee op de drie bedrijven. Het aandeel beursgenoteerde ondernemingen ligt logischerwijs ook hoger naarmate bedrijven groter worden.

tabel 33 kenmerkende de deelnemende bedrijven (ongewogen)

	kb	*mb*	*gb*	*totaal*
maakt deel uit van moederbedrijf	19%	57%	67%	44%
onderdeel van beursgenoteerde onderneming	2%	8%	30%	12%
aantal werknemers in Nederland				
minder dan 10	58%			24%
10 tot 100	42%	45%		31%
100 tot 250		55%		16%
250 tot 500			41%	12%
500 tot 1.000			26%	8%
1.000 tot 2.000			15%	4%
meer dan 2.000			17%	5%
groeibedrijf	10%	5%	4%	7%
starter	32%	30%		32%

Bron: Panteia, 2014.

Gezochte bedragen en weegprocedure voor representativiteit

Het bedrag van de gezochte financiering is gevraagd in euro. Alleen wanneer men het bedrag niet kon of wilde noemen is gevraagd naar de *orde* van grootte: de grootteklasse van het gezochte bedrag. Dit betrof 8% van de bedrijven die in de voorgaande zes maanden financiering hebben gezocht. Om toch een bedrag in te kunnen vullen is het gemiddelde bedrag genomen dat bedrijven in de desbetreffende grootteklasse hebben genoemd. Als men aangeeft dat het gaat om een bedrag tussen de € 500.000 en € 1 miljoen wordt het gemiddelde berekend van bedrijven die wél een bedrag noemen dat tussen die twee bedragen ligt.

De enquête-uitkomsten zijn herwogen op basis van de *werkgelegenheid* per sector en grootteklasse. Hiervoor zijn CBS-gegevens gebruikt (bedrijven, 1 januari 2014).

Bijlage 3 Tabellen naar omzetklasse

In deze bijlage worden een aantal belangrijke tabellen uit de hoofdtekst nog eens gepresenteerd, maar dan met een grootteklasse-indeling op basis van de omzet. Dit in tegenstelling tot de grootteklasse-indeling op basis van werkgelegenheid die in het rapport is gehanteerd. In deze indeling heeft het kleinbedrijf een omzet tot € 10 miljoen, het middenbedrijf een omzet tussen de € 10 miljoen en € 50 miljoen en het grootbedrijf een omzet groter dan € 50 miljoen.

tabel B3.1 méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen jaar

	grootteklassen		aantal bedrijven: 1.005	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*
méér benut	19%	19%	24%	20%
niet méér benut	70%	74%	71%	71%
heeft geen krediet	11%	7%	4%	9%
totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2014.

tabel B3.2 financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte én de aard daarvan

	grootteklassen		aantal bedrijven: 1.005 / 231	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*
ja, financiering gezocht	23%	17%	13%	21%
w.v. eigen vermogen	10%	10%	0%	10%
w.v. vreemd vermogen	55%	69%	73%	58%
w.v. beide	35%	21%	27%	31%
totaal	100%	100%	100%	99%

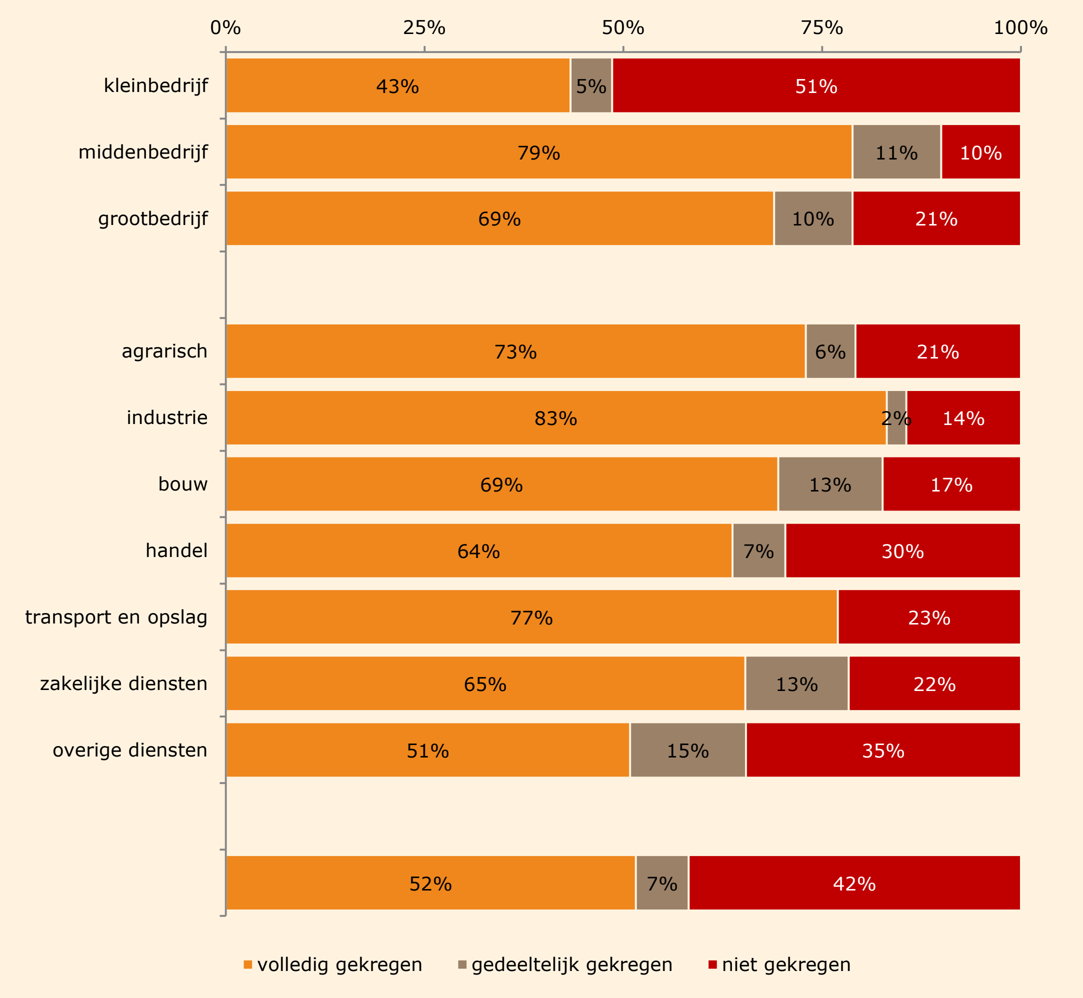
Bron: Panteia, 2014.

tabel B3.3 doel van de gezochte financiering

	grootteklassen		aantal bedrijven: 231	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*
start bedrijf	2%	0%	0%	1%
overname	1%	8%	0%	3%
herfinanciering	9%	9%	0%	9%
herstructurering balans	3%	0%	0%	2%
werkkapitaal	41%	34%	82%	41%
innovatie	3%	1%	0%	3%
internationalisering	1%	0%	0%	0%
huisvesting	18%	16%	0%	17%
bedrijfsmiddelen	13%	20%	0%	14%
overige investeringen	19%	19%	13%	19%
anders	6%	12%	5%	7%

Bron: Panteia, 2014.

figuur B3.1 aantrekken van de gezochte financiering naar grootteklasse en sector (*n*=201)



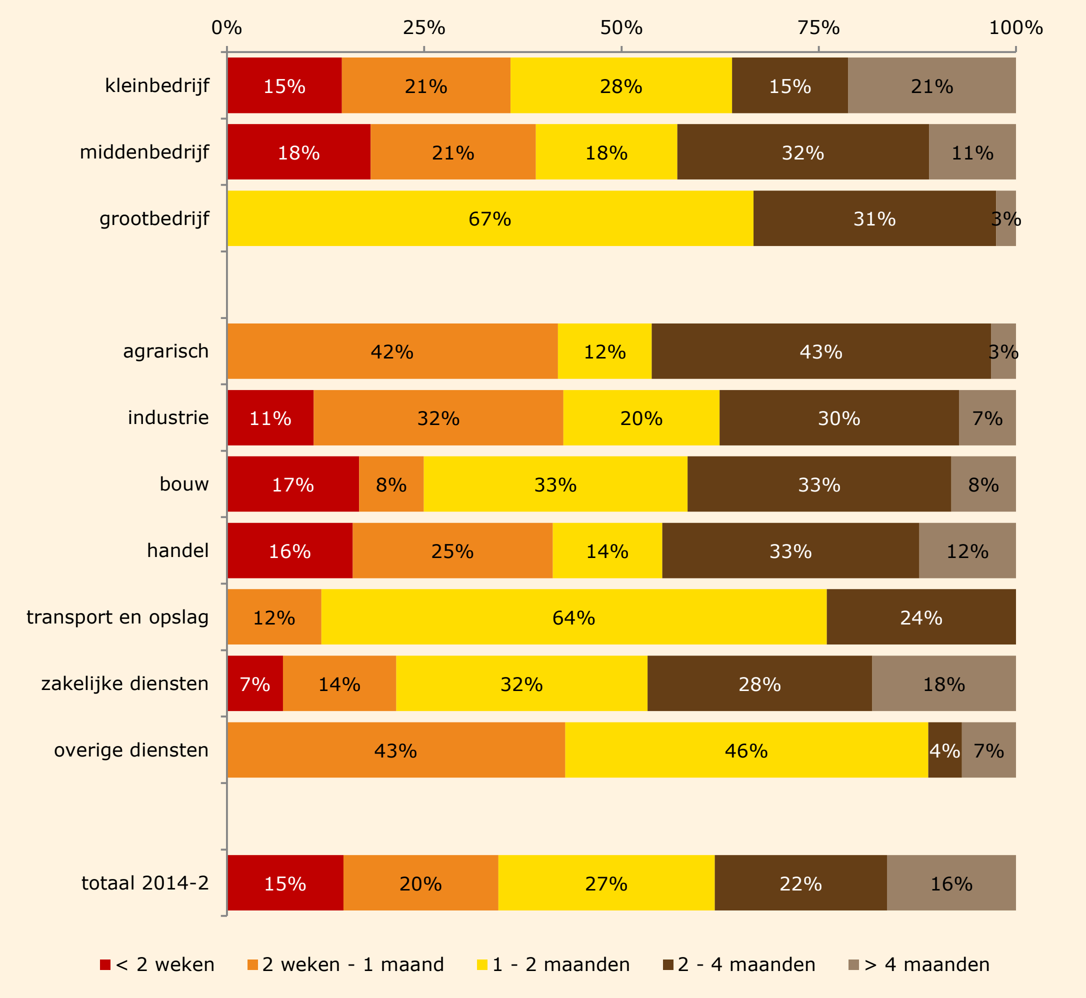
Bron: Panteia, 2014.

tabel B3.4 bekendheid met overheidsregelingen naar grootteklasse

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 637*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2014-2*
BMKB	20%	34%	30%	26%
Groeifaciliteit	9%	15%	24%	12%
Garantie ondernemingsfinanciering	14%	27%	30%	19%
Seedfaciliteit technostarters	4%	12%	6%	7%
Innovatiekrediet	25%	40%	38%	32%
WBSO	26%	67%	70%	42%
RDA	14%	38%	35%	23%

Bron: Panteia, 2014.

figuur B3.2 aanvaardbaar geachte looptijd van de behandeling door de kredietverstrekker (n=74)[20]



Bron: Panteia, 2014.

tabel B3.5 gemiddeld aanvaardbaar geachte looptijd

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 60*	
	kb	mb	gb	totaal 2014-2
gemiddelde in weken	6.5	5.8	5.9	6.2

Bron: Panteia, 2014.

Tabel B3.6 ontwikkeling eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk in onderste deel tabel)

	grootteklasse		*aantal bedrijven: 1.005*	
	kb	mb	gb	totaal 2014-2
absoluut bedrag EV afgenomen	36%	33%	18%	34%
aandeel EV op balans afgenomen	64%	67%	82%	66%

Bron: Panteia, 2014.

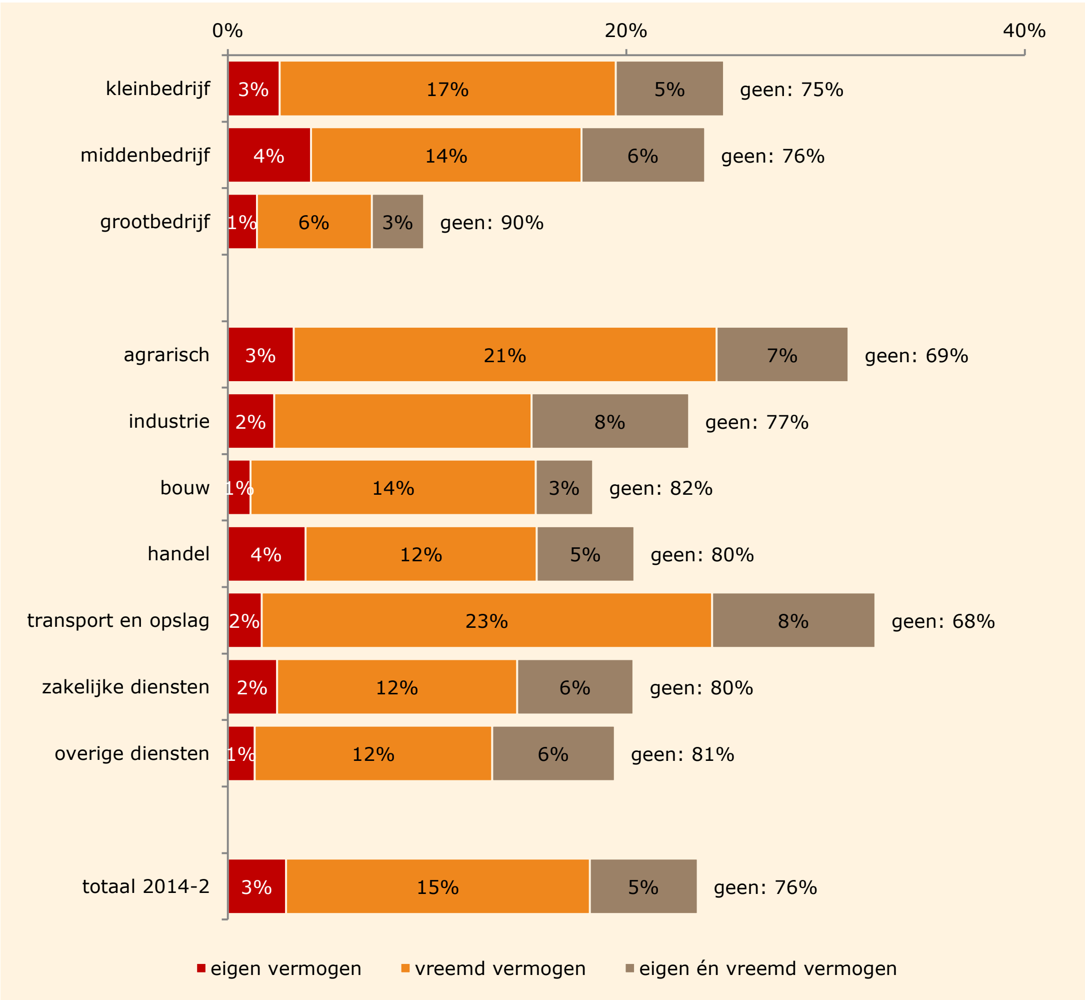
[20] De verdeling binnen het grootbedrijf oogt opmerkelijk: geen enkel bedrijf zou een looptijd van minder dan een maand aanvaardbaar achten. Het aantal observaties waarop deze figuur is gebaseerd is relatief laag en zeker in het grootbedrijf, waar het zich beperkt tot minder dan tien.

tabel B3.6 aanpassing eigen debiteurenbeleid door bedrijven (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 989*
	kb	mb	gb	totaal 2014-2
betalingstermijn aangescherpt	10%	7%	11%	9%
betalingstermijn versoepeld	2%	2%	4%	2%
debiteuren sneller gemaand	5%	3%	3%	5%
geen leverancierskrediet meer	0%	0%	0%	0%
geen wijziging	84%	91%	86%	86%

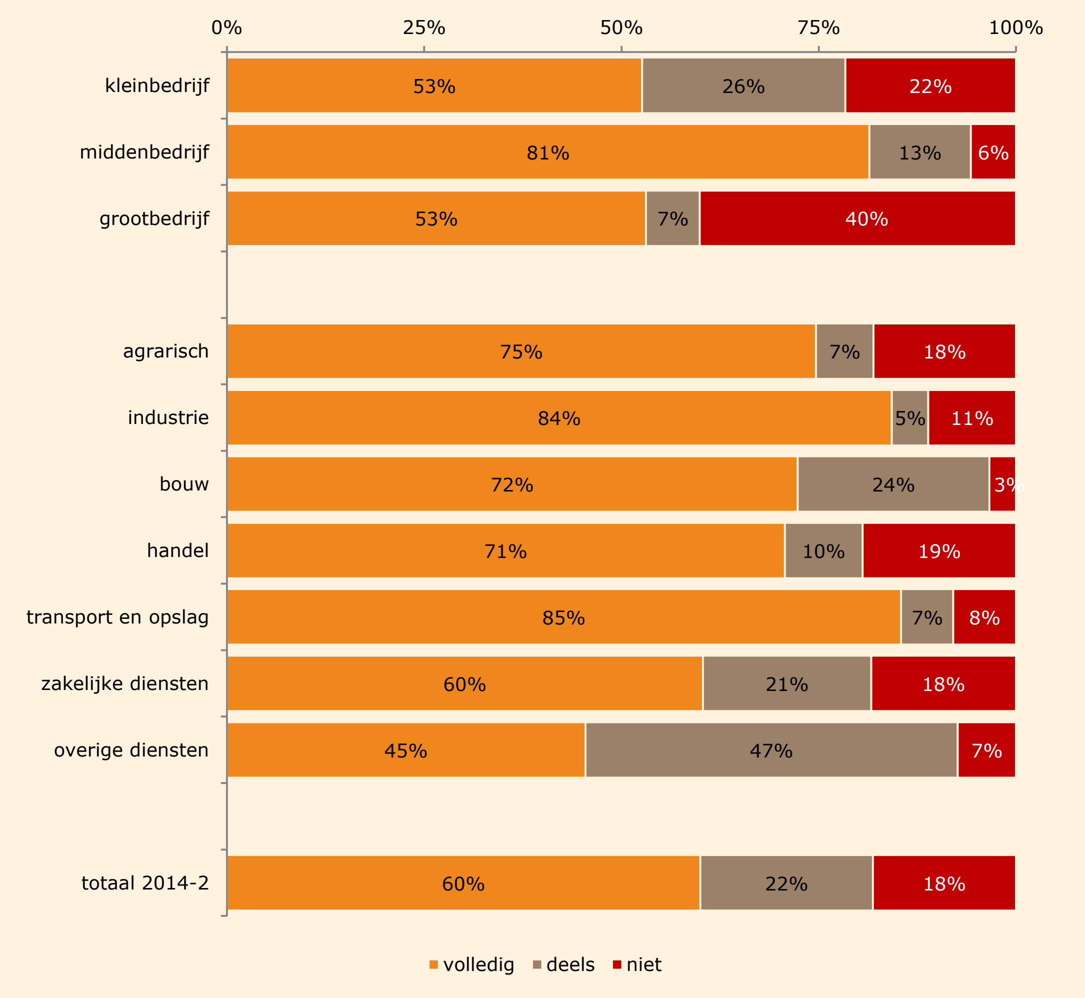
Bron: Panteia, 2014.

figuur B3.3 verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden (n=1.005)



Bron: Panteia, 2014.

figuur B3.4 verwacht men het gezochte vermogen aan te kunnen trekken? (n=251)



Bron: Panteia, 2014.